

2936
119

13 JUL 1958

中央合作通訊

5

1958

3 APR 1958
17.1



中央合作通訊

一九五八年五月号 目錄
總第八十六期

- 評論：口头社給我們的啓示 (1)
讓廢品之花盛開 張潤生 (2)
口头社的“四十大發展” 口头供銷合作社 (5)
在仙人山上 曾昭孔 (8)
野生植物資源用之不竭 張西生 (10)
- 商業躍進規劃會議代表提出倡議 (11)
商業工作躍進的一場大辯論 周中學 (12)
黨領導着我們前进 王云飛 (14)
- 路桥社供應機械零件成績突出 曾映泉 (16)
寧河縣社是怎樣供應灌溉机器的 河北省供銷合作社天津辦事處 (17)
組織農業社自制小农具 李佐道 (18)
乘風猛進 突破五關 平泉縣供銷合作社 (19)
- 使罐頭成為大眾化的副食品 樊陶齋 (20)
“丰收成災不復返” 孟凱 (21)
改进柑桔包裝的新途徑 湖南省供銷合作社 (22)
就地加工是避免水果腐爛的好办法 山西省供銷合作社 (23)
- 工作研究：“三社合一”的做法不錯 周崇光 (25)
- 簡訊：摸清副業生產的底、牧民歡迎的收購站（劉樹寬）、小藥鋪（何鈞）、送下去 背上來（甘肅省社）、訓練新农具手（饒素堅） (26)
業務知識：野生植物纖維簡易脫膠法、怎樣鑑別、采摘和加工野生油料（桂光澤）、用葛根釀酒 (27)
渡海尋肥記 吳耘亞 (30)
種白朮的故事 雷知愷 (31)
堅決改革不合理的規章制度 文俊 (32)
大字報選抄：爛了姜種 誤了生產（袁復）、制度太機械 汽車受不了（劉旭、張福增）間接結算實在麻煩（劉啓）、超過五元 經理無權（丁文煥） (32)
木刻：深山勘探隊 真言 (31)
照片兩幅 許海坤 (5)
封面：菜市（木刻） 余右凡作

中央合作通訊

(月刊)
1958年第5期
(總第86號)

1958年5月11日出版

編輯者：中國全國供銷合作總社
(北京阜成門外三里河)

出版者：財政經濟出版社
(北京東總布胡同10號)

印刷者：北京印刷廠

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新华書店

定價：每冊0.16元

(期114號) (本期印數59,295冊)

(上期實際出版日期：1958.4.10，郵局發出日期：1958.4.11)



口头社給我們的啓示

本期發表的“口头社的‘四十大發展’”这篇報道，确实是一条振奋人心的好消息。河北省行唐县口头供銷社不但有了这个“四十大發展”的全面规划和措施，而且开始按规划逐条实现。預計今年口头社經濟区一百二十八个自然村的每个农民，仅副業收入就可增加一百八十二元。这样，农民生活就可空前富裕，山区面貌也会随着规划的实现而逐渐改觀。

当前，学先进已成为社会風氣。但是，如何通过学先进，达到赶上先进或超越先进的目的，却是一个很值得重視的問題。在这个問題上，口头社的經驗給了我們一个很大的啓示。当該社主任尤岐彬同志在省的山区商業會議上，听取了郑連玉的报告后，首先学习了人家堅强的生产觀點，克服了过去認為“领导群众生产，是党、政部門的事”的錯誤看法。郑連玉的經驗所以能在口头社起了作用，原因又在于口头社把外地的先进經驗与本地具体情况結合起来，进行了研究，批判了保守思想，然后才拟制了本地区的规划。因此，拟定的规划切实可行。

口头供銷社發展山区經濟的另一特点是：該社主任和职工具有独創精神，敢于大胆設想，而这种独創和設想又是在供銷社与群众相互啓發的基础上进行的。該社主任尤岐彬和职工很想開發山区經濟，但起初并沒有想到要發展四十項。可是，当群众提出一个要求后，他們并不以这一要求为滿足；群众提出一条線索，他們能够立即聯想到更多的線索。听说某村可养猪，他們就向群众提出能否养更多的家畜和家禽的問題；在社員代表大会上有人提議种果树，他們就想到能否培植更多的植物。然后訂出計劃草案，交給群众討論，群众在計劃的啓發下，又提出了許多新的作法和願望。这样，群众啓發供銷社，供銷社反过来又啓發了群众，新問題、新要求便一个跟一个地涌現出来，过去根本料想不到的事情成了群众一致的願望，南方的毛竹、澳洲黑鷄、荷蘭奶羊、苏联良种馬、安

哥拉兔……等許多过去在該地沒有的东西，都列入副業生产规划。供銷社提出的规划由于得到了群众的修正与补充，就更加全面，为山区人民造福的作用也就会随之增大。

口头供銷社在開發山区資源中，事事和群众进行反复商量。“四十大發展”的规划，就是通过和群众商量，才由一項而八項，由八項而十項，逐渐發展形成的。不仅如此，他們在工作中碰到困难时，也都是坚持了拜群众为师、和群众商量的办法。有了群众的智慧，一个个新問題都迎刃而解了。在供应家畜、家禽后，由于農業社缺乏管理和飼養經驗，几天功夫，兔子就死去几百只。这时，加强技术指导和技术學習，就成了發展家畜、家禽飼養業的關鍵問題。在这种情况下，口头供銷社提出了“向兽医學習，向群众學習，向書本學習”的口号，掀起了人人学技术、人人作兽医的热潮，集中了群众和兽医的智慧，又推广到群众中去。結果，医疗了兔病，坚定了群众飼養家畜、家禽的信心，养兔事業从而得到了發展。常言說：“人多出聖人。”口头社的經驗，再一次地說明：在任何工作的每一个环节中，遇到問題和困难，只要能反复地同群众商量，虛心向群众學習，就沒有解决不了的問題。

現在，口头供銷社全体职工，为全面實現“四十大發展”的规划，都在信心百倍地积极工作。为了胜利地完成“十大养”，他們正建立着“十大养”优种繁殖場；“十大培植”的工作，現正随着全区的綠化运动而迅速發展；“十大加工”中的油料、药材、土紙、飼料加工厂，已开始着手兴建；在“十大开采”方面，也正在勘察各种矿物的蘊藏量。現在，口头社經濟区的面貌，正在急剧变化，一日千里，我們为口头社的职工和該社区的人民庆幸；口头社要把山区由貧穷落后变为繁荣富裕的决心和毅力值得欽佩，我們应当向他們學習。

讓廢品之花盛開

——介紹無極縣廢品收購和加工利用的經驗

張潤生

今年3月30日，我們一行八人，在京漢鐵路的正定站下車后，沿着公路東行，汽車奔馳了兩個小時，來到了滹沱河北岸的無極县城。这里有我們要參觀的、使廢品更生的“河北省無極縣供銷合作社廢品加工厂”。

無極縣供銷合作社經營廢品業務，是根據黨委指示在支援救災中發展起來的，不單是收購，而且創造性地開展了廢品加工，不斷地取得了突出的成績。僅1957年，通過廢品收購和加工，使群眾增加的收入，即等於農民向國家交付農業稅的50%。全縣平均每個人增加收入二元四角四分。

現在，他們又在開展着新的躍進，計劃今年收購廢品總額，要使全縣人民平均每個人增加五、六元以上的收入，這對今年實現畝產百斤棉、千斤糧、萬斤薯和達到富裕中農的生活水平的規劃，是一個有力的支援。

當我們走進該廠的院子，只見場地上堆着一垛垛的“廢物”。這時引導我們參觀的縣社主任賈天文同志笑道：“別看這些看不上眼的破爛兒，加工後，就變成巨大的財富哩！”賈主任的話是有根據的，拿舊鞋來說，這是幾年來全國各地經營廢品中最感棘手的一件事。可是他們就做到了綜合利用。把舊鞋底、鞋幫拆成布、打成夾紙，用鞋底布彈成棉花後再織成布，用底邊可以造紙。一百斤舊鞋的成本只有三元五角錢，就能制十三張夾紙、九百五十張好紙，還能織四匹土布和四匹湯布；又如：又髒又臭的破襪子，到了他們手里，能變成面貌全新的襪子和很好的帆布。據說，一百斤舊襪子的成本也不過十二元錢，加工後可以變成價值二百六十元的新商品。其他的那些廢品，經過加工，有的能比原收購價增高數倍甚至數十倍。

支援救災 收購廢品

無極縣的自然條件很差。1954年和1956年都曾經遭受自然灾害。在黨的領導下，全縣人民為增加生產、改善生活，不斷地與自然灾害作頑強鬥爭。供銷合作社在1954年遭受水災之後，就開始收購廢品，組織災民利用破布、廢棉打夾紙，土紡土織加工生產，扶助災民渡過了災荒。到1956年，正是全國人民預祝合作化後第一個豐收年的時候，無情的洪水，又淹沒了無極縣的田園，大部土地顆粒未收，占全縣人口三分之二的十六萬災民，吃、住極為困難。在這嚴重的關頭，供銷合作社貫徹了縣委提出“一切為了生產救災”的指示，又大力收購廢品。兩年當中，通過收購廢品和付給農民的工資，共計一百零五萬六千一百三十六元。特別是去年一年，通過

廢品收購給農民增加了收入六十一萬零八百元。這筆錢，可買四百萬斤化肥，全縣耕地平均每畝可施七斤多；或者買粗糧七百五十萬斤。農民們增加了這筆收入，也解決了災荒後增加生產投資的困難。同時，1957年收購的各種廢品廢料一百七十一萬斤中，僅供給工廠的破布、舊鞋等纖維，即可造紙三十噸，節省了大量木材。

聽黨的話 服務群眾

無極縣供銷社收購廢品業務的發展與擴大中，貫徹了社會主義思想與資本主義思想的鬥爭。無極縣社職工們一個深刻的體會，就是：要時時刻刻聽黨的話，緊密結合黨的中心工作，積極開展業務，為群眾服務。

當1954年開始收購廢品時，供銷社有些干部存在着資本主義經營思想，一提起收購廢品，許多人認為零星、麻煩，嫌髒、怕賠錢。因此，廢品收購業務沒有很好地開展。縣委發現這種情況後，立即責成縣社主任帶頭檢討，發動職工開展討論，及時進行三查（查思想、查方針、查行動），批判了不問政治的傾向，樹立了一切從生產出發、一切為群眾着想的思想，貫徹上級提出“向小土產、廢品進軍”的方針；同時縣社又確定一名主任負責掌管采購業務，各個基層社均組織三至五人的收購小組，於擴大土產收購的同時，積極擴大廢品收購。

但是，哪裏有廢品、潛力有多大、怎樣收法等問題，都擺在供銷社的面前。有的職工，就勇敢地接受了這個困難的任務，縣社、基社的干部，都走出了辦公室，到群眾中去調查了解廢品的資源和群眾的要求。許多干部向農民訪問、座談之後，認清了在生產和消費中不斷產生廢品，新陳代謝，來源很多；同時全縣一百八十六個村，只有十四個點和一小部分商販收購廢品，群眾出售很不方便。

根據調查和群眾的要求，供銷社立即調整收購力量，改進收購方法，以便利群眾出售。北蘇基層社主任首先挑起貨郎担下鄉收購廢品。縣、基社的干部一致提出：“放下自行車，挑起貨郎擔，革除官商氣，拿起廢品來”的口號，收購隊伍就迅速地擴大起來了。收購點也由原來十四處增加到四十三處；並組織一百八十二名小商販、十三個合營戶都下鄉收購廢品。基本上做到了鄉鄉有收購點、村村有收購員。這就大大便利了群眾出售廢品。

深入群眾 發動群眾

但是，群眾還有許多顧慮。認為出售廢品沒出息、丟人，特別是有些災民認為賣點廢品、搞點加工，頂不

了大事，單純等待着政府批准土紡土織。这就严重地影响了生产自救，也給供銷社收購廢品增加了阻力。

这时，县委和人委負責同志就分头下乡訪問。县委書記王救危在司家庄發現了一个姓司的灾民收購和加工廢品的經驗。这个人家里有老少三輩六口人，因受灾严重，一家人吃了上頓愁下頓。后来，他借了一些本錢，串乡收購廢品，家里的人負責加工整理。十天功夫收入九元八角，基本上解决了口糧問題。在他的影响下，接着就有七戶灾民也去收購廢品；有十多个妇女掏出棉被套作原料，进行紡綫織布，都增加了收入。县委書記亲自总结了这一經驗，認為这是广开生产門路，增加群众收入的一个好办法，及时召开了乡長、支書、农業社干部會議，以这些活生生的事例进行教育；并举办收購廢品和加工利用的展覽会，組織群众參觀。县人民委员会还把廢品的規格、价格、用途印成表，發到农業社；另外，又通知机关、学校等單位把衛生运动中扫除出来的廢品都卖給国家。这样，很快就解除了群众的顧慮。大家都認識到出售和加工廢品是生产自救的門路。供銷社的职工們也得到了一条經驗：要真正使群众經常搜集和出售廢品，除积極作好收購工作外，还必須在党的领导下根据各个时期的不同情况，經常进行宣傳教育，帮助群众全面了解出售廢品对国家經濟建設的作用，了解收集廢品是貫徹勤儉建国、勤儉持家和講究衛生的具体行动，防止群众單純考慮自己的利益。因此，供銷社就經常利用黑板报、广播筒和样品展覽等形式，边宣傳、边收購；在农業社、生产队开会时，也乘机講一些收購廢品的事。这就把农民們認為卖廢品丟人的思想扭轉过来。老太太們都把旧鞋、廢棉花当寶貝似地搜集起來卖給供銷社，青少年兒童們也随时揀拾廢品，帮助家長打扫衛生，把廢品全部卖給供銷社。

突破难关 全面开展加工業務

據說：無極县社廢品加工厂，1954年就誕生了。那时候，这个厂的加工工作，还只限于挑选破布和把鞋帮、鞋底分开兩种工作。供銷社收購來的大部廢品，都是“原收原卖”。隨着廢品收購業務的开展，到1957年春季，就出現了某些廢品無法利用，不好出售，形成大量积压的現象。特別是对收購來的旧鞋底，更是堆积如山，一筹莫展。因此，职工們的情緒都很低落，認為这些廢品真要变成“廢物”了。

为了这事，县社理事会曾經研究过多次，有人提出：把旧鞋經過水漚，使鞋底發酵后，再来揭取布片。采用这个办法，虽然也揭出一些布片，可以銷售利用，但效率很低，而且有損纖維拉力。这时，加工厂的管理員楊士政，就試把鞋底用水浸泡以后，剪掉底邊，來拆取布片。經過几次試驗，每一百斤鞋底，比原卖鞋底能多卖四元多，比發酵以后再拆能多出三斤四兩布。这样加工出來的破布，不爛不朽、拉力大，容易推銷，特別是布面

平整，适合于打夾紙。但是，工具还很落后，生产效率低、成本大。

到了去年11月，石家庄專区社副主任賈天文下放到無極县社以后，立即發現用剪刀剪鞋底的工具太落后，于是就和工人們共同研究，創造了用小鋸刀代替剪刀切鞋底邊，以及“月牙兩刃刀”和用木板壓住鞋底揭布片的工具。工人們可以坐在板凳上，用木板壓着鞋底，脚蹬着繩索，左手揭鞋底布，右手持着“月牙兩刃刀”，又鉤又割，这样，生产效率就提高得多了。原来每人每天只能剪七、八十斤鞋底，这一改进，每天可以做到二百多斤。

工具改革之后，虽然工作效率提高了，但是，切下來的鞋底邊很多，还是銷不出去，造紙厂在收購破布中只許搭配20%的鞋底邊，致使鞋底邊大量积压起来。这时，加工厂的管理員楊士政就提出自己想办法解决。他說：“我去太原造紙厂交貨時，看到他們是用鞋底造紙，我們为什么不可以自己造紙呢？”賈主任对于这个意見很支持，立即叫楊士政到郭庄去訪問造紙的老师傅。可是，楊士政到了郭庄，那位老师傅說：“那么厚实的鞋底，怎能做成漿呢？我造了四十多年的紙，就沒听说过这事！”他碰了这个釘子回來，并不死心。后来，他就自己动手試驗，三次都沒成功，不免有些灰心，于是無声無息地停下来了。沒过几天，賈主任來打听造紙的情况時，他把試驗失敗的情况談了談。賈主任鼓勵他：“三次不行，搞六次，六次不行，搞它十二次，套鴿子还得下个豆呢，用点料、花上几个錢，細心研究，总会有成績的。”在領導上的支持下，楊士政又重新試制。最后，他用碾子碾漿，才把漿水碾出來。但是提着漿汁到生产社去撈紙，又沒有撈好，薄厚不勻。他又試驗着把漿汁里加些廢紙、廢麻，結果撈出了很好的紙。接着，他們又試驗把鞋底布彈成棉花，再織成布，也試驗成功了。旧鞋底的加工利用，至此已达到高峰。一双旧鞋，拿进这个厂里，簡直就再也沒有一点廢物：鞋帮、鞋底布可以打夾紙，彈成棉花織成布，鞋底邊可以造紙，連剩下来的塵土都是好肥料。由于这一难关被突破，就鼓起了职工們鑽研、創造的情緒，接連不斷地把破袜子从拆綫、織袜子又發展到織布；把猪毛、驢馬等絨，彈織成毛衣；把混合破布分成十种商品；用廢麻繩頭加工織布，等等。今年4月3日晚間，在县社召开的“諸葛亮”会上，同志們又开动腦筋，一个晚上提出了改进生产、提高工作、革新技術的妙策七十二条。

到目前为止，無極县供銷合作社的廢品加工厂，加工制成的品种，共有六十多种。他們根据不同的廢品的特点，采取多种多样的加工方法，进行加工。因此，由供銷社收購來的廢品，經過他們分类、挑选以后，除一小部分直接供应工業作为原料外，其余大部都是由他們加工复制、综合利用的。

按照無極县廢品加工厂综合利用廢品的方法推算，

今年全国收購二十萬噸舊鞋是極其容易的，那末，這就可以造紙二十四億三千万張，打夾紙六千七百二十萬張，還可以織布六百四十萬匹，為國家創造一亿四千五百万元的財富。如果把全國的破祫子和廢針織品收購一半的話，僅拆長綫就有一万三千噸，可織布二百六十萬匹，足夠五百万人口二年多的棉布供應。

無形工廠

不了解實際情況的人，可能會這樣想：無極縣供銷社廢品加工廠的職工人數一定很多！是的，從統計表上看，他們這裡共有八千多工人。可是，當你進入廠院、車間以後，却看不到有許多人。集中在廠里生產的，只不過一百五、六十人。據說：絕大部分工人是分散在各村、各戶和學校里生產的。由於看不到這個廠的高大樓房和大批工人，所以當地群眾都說這是個“無形工廠”。

“無形工廠”是當時在發動群眾生產救災的基礎上，由鄉政府、農業社和供銷社共同組織起來的。他們的組織方式是“四結合”。就是供銷社加工廠的業務技術指導與分散生產密切結合；廢品加工與農業社、家庭副業生產緊密結合；與改善“五保戶”的生活密切結合；與中學生的勤工儉學密切結合。

無極縣廢品加工廠在實踐中，認為這樣的組織方法，在農村搞廢品加工工作，是一種最好的形式。首先，廢品加工的技術比較簡單，不需要大型的生產工具和設備，組織群眾分散生產，不受時間、地點、年齡的限制。大人可以做，小孩也可以幫助。同時，由於實行就地加工，既可增加群眾的收入，還能減少運輸中的消耗，降低成本。其次，廢品加工需要大量的人力。採取與農業社和家庭副業相結合的方法，就使廢品加工納入了農業社和各個農戶的副業規劃，从根本上解決了開展廢品加工與農、副業生產勞力分配之間的矛盾，支持農民發展了副業生產，也保證了供銷社廢品加工任務的完成。第三，農村的“五保戶”雖然不能或不適於從事田間勞動，但在受到“五保”和國家建設突飛猛進的鼓舞，他們也要求參加一些力所能及的勞動。而挑選破布、打夾紙、紡綫、織布等加工，坐在炕上就能做，正適合“五保”戶的條件。所以全縣能夠進行這一活動的“五保”戶一百二十多人，都自動地參加了廢品加工。大體上每人每月可收入五至八元，幫助“五保”戶改善了生活，相對減少了農業社的負擔。此外，該縣廢品加工與勤工儉學相結合，是最近才搞起來的。經過一個多月的時間，已明顯地看出：這對支持勤工儉學和加強廢品加工，都是大為有利的。無極縣共有八百多名中學生，當他們響應黨的號召，謀求勤工儉學的門路時，參觀了廢品加工廠，對廢品加工很感興趣，立即與加工廠訂下了協議。目前已有四百多名中學生參加，一般是每天加工兩小時，每人每月收入六至八元，這對貧困學生就有很大的幫助。同時對勤工儉學

也是一个有力的支持。

勤儉辦廠 爰廠如家

這個廠的生產設備簡單、實用、花錢少。兩間辦公室是從廢品收購站的五間平房里擠出來的，全部設備只有八個大甕、幾把小鋤刀、月牙兩刃刀、手搖纏綫車、三十塊案板、幾條扁担和幾個柳條筐，而且大部分都是利用舊的物資，總共價值三百多元。場地中間有一口舊鍋和一個席棚，無論是雜骨熬油或廢棉漂洗和鞋底造紙，都要使用這口鍋。工人們稱這口鍋是“煉金爐”。有許多種廢品都在那個席棚里過冬渡夏，工人們說它是“萬能棚”。

一進廠的大門，就可以看到在院牆、房屋周圍三千多公尺的磚壁上，粘滿着一排排地夾紙，工人們說：“看吧！這些牆壁就是廠里最大的一部機器，這是不花錢的烘干機。”

正因為職工們克勤克儉地辛勤勞動，所以這個廠的設備雖然很簡單，却辦了不少的事。僅1957年加工的產值，即達六萬五千元，積累資金四萬八千二百元，為全部設備投資的一百六十三倍。

這個廠的另一個特點是干部少。全廠只有管理人員三名，干部和工人的比例是一與五三之比。而實際上還不只是這樣的比例，三個管理人員還擔負着在廠外分散生產的七千多名工人的組織領導、發原料、收成品、記帳冊、支付工資等工作，這樣計算起來，那末，干部和工人的比例就變成一比二千五百多人了。干部人數雖少，事情却辦得很好。主要是組織與發揮了工人的積極性。這個廠里的一百五十八名工人，按照工種分作九個大組，大組里再按作業要求，編成小組。由工人自己推選組長，組長協助廠方掌管本組的領料、加工配料、填生產記錄和檢驗產品質量。此外，還設有技術研究小組，定期開會研究技術和推廣先進經驗。

他們的評比方法也很好。三個月進行一次評獎，大組與大組、小組與小組之間開展了勞動競賽。據說，在去年11月，陳勝改的打夾紙小組生產落後了，任務完不成，經過評比就給插上一面白旗。這時組里的工人們都着急了，經過大家研究，一致推選何俊格為小組長，何俊格當場就說：“讓我拔掉小白旗，我自己辦不到，必須大家一條心，步子齊、互相幫助、改進技術。”大家一致同意。到了第六天就趕過了任務指標。別的小組一看落後組都先進了，越發加油干。因此，這個月超額完成了打夾紙的任務21.4%。

這個廠里的領導上，非常注意對工人們的政治教育工作。每月的月初，召開一次全體大會，報告時事政策、總結生產情況和部署生產任務。在加工現場，還設有識字牌，幫助工人每天認識三至五個字。縣委和縣人民委員會的負責同志，抽出時間，就到現場來檢查工作。縣社主任更是每天都到場地幫助解決具體問題。1957年，

由于打夾紙的数量增大，打漿糊用的面粉就感到缺乏，这时，县委就即时設法給調配了面粉。随后，县委書記到現場与职工們研究，提出少用或不用面粉，設法寻找代用品來打漿糊的号召，职工們就开动腦筋，逐步实现了党的指示。起初是用甘薯面代替白面，接着又創造性地采用火碱浸漿糊（不用火煮）的办法，后来又用野生植物“王不留”面打漿糊；最近，他們又試用五合面（楊、柳、榆、槐、椿树的树皮碾成面用火碱浸漿糊），已經成功了。看起來这都是些小小的事情，然而却有重大的增产节约意义。仅按去年生产的十六万九千張夾紙計算，

就节省面粉二万七千五百斤，省煤二万二千斤，省人工一千六百五十个，省工資一千三百二十元。

最近，無極县廢品加工厂的职工們，为响应党的号召，又重新制訂了1958年增加产值八百万元的躍进规划，比1957年增加了十一倍多。而且还要力爭做到三多、四少、五高（三多是品种多、数量多、积累多；四少是投資少、干部少、开支少、殘品少；五高是产品質量高、生产效率高、劳动热情高、技术水平高、管理方法高）以全力支援工農業生产大躍进。

口头社的“四十大發展”

口头供銷合作社

走亮甲台的路

去年十二月，行唐县口头基層社主任尤岐彬出席了河北省山区商業工作會議，听了馬力副省長的報告和青龍县亮甲台基層社主任鄭連玉的發言。上級的指示和鄭連玉的事迹，立刻激动了他。在會議期間和回家的路上，他总是这样想：“亮甲台供銷社在山区，我們口头社也在山区，人家能办到的，我們为什么沒办到呢？”“鄭連玉是个基層社主任，我也是个基層社主任，他能做到，我为什么做不到呢？”想到这里，既痛苦，又高兴。痛苦的是自己做的工作还太少；高兴的是，在这次會議上受到了新的啓示和鼓舞。一股躍躍欲試的情緒，涌上心头。一回到社里，他馬上召开理事会研究了一下；当天晚上又召开全社干部大会，傳达馬力副省長的報告，介紹了亮甲台供銷社開發山区資源的經驗和鄭連玉四探都山的革命干勁。然后，結合檢查工作，組織大家进行學習討論。大家把亮甲台的經驗当做一面镜子，一对照，就發現自己的工作还很差，認識到过去在業務經營上只管收購、推銷，不注意帮助群众發展生产、扩大貨源，是一个根本性的缺点，批判了認為“领导山区群众生产是党政的事，与供銷社关系不大”的單純業務觀點，有的說：“过去，咱們也常說为生产服务，为群众服务，可是对花花粉、鮮生地、毛知母那样一些药材，光是发动群众采挖，不指导群众發展生产，那怎么能說是把为生产、为群众服务的工作做好了呢？”

缺点虽然找到了，但是如何把亮甲台供銷社開發山区土产的經驗和鄭連玉艰苦奋斗的精神，具体运用到自己的工作中去，还有不少思想障碍。有的职工說：“鄭連玉不过是一个老粗干部，肯卖力气，沒有什么可学的。”有的說：“亮甲台仅有一个都山，范围小，好組織，好领导；我們口头社的業務区面积大、群山环抱、溝川無数，很难摸底，生产很难搞起来。”为了根除这些思想障碍，

口头社召开了党、团員會議，強調必須加强政治觀点、群众觀点和生产觀点，一切要从全業務区八十一个農業社的利益出發，帮助群众開發山区經濟，使全業務区一百二十八个山村，个个都变成幸福富裕的社会主义乐园。并号召党、团员带头，做出样子，啓發群众，帶动群众。接着，連續召开了兩次干部座談会，除进一步討論馬副省長的報告外，并揭發与批判了过去領導上的保守思想和部分职工的畏难情緒。同时，結合整風，發动职工提意見、写大字报。經過几天的學習、討論、鳴放，貼出了三百八十張大字报，攻破了保守思想，堅定了開發山区的信心，鼓足了革命干勁。全社干部一致表示：堅決走亮甲台的道路，半步不許退，一步不許停，一定要使穷山惡水改头換面。



苏联老大哥的良种馬多么膘壯可愛！

許海坤攝影

“四十大發展”的由來

口头社在一片躍進聲中迎接了1958年。一月二日，正当大家討論如何幫助群眾發展山區生產的時候，尤岐彬出席了全縣三級干部會議。他走得太急，連被褥都沒來得及帶，晚上便跟本區的干部合睡一個被窩。尤岐彬一心要學鄭連玉的樣子，按捺不住激動的心情，晚上跟誰一起睡覺，就向誰請教，請人家出些發展山區生產的主意。上庄村支書任愛同志在會上批評县委有“三大”，一是官僚主義大，二是不关心山區勁頭大，三是山溝里肚子大。他聽了，就想：“老任說县委有‘三大’，我們能不能在山區生產方面也搞上幾個‘大’呢？”這天晚上，便有意識地跟任愛鑽了一個被窩。臨睡前，問任愛：“你說咱山里窮，可咱們能不能搞上幾大生產，讓山里也富起來呢？”任愛說：“當然可以，我們村就很適于養豬。”這句話給尤岐彬一個新啟示：要使山區由窮變富，就得先搞上幾個“養”。第二天晚上，尤岐彬又跟彩家莊支書趙經堂一起睡，趙經堂說他們村可以養馬、養羊、養鷄。會議開了十天，尤岐彬跟十個人一起睡覺，征求了意見，初步摸到了一些開展多種經營的門路，歸納起來，一共有“八養”：養豬、養牲畜、養羊、養兔、養鷄、養鴨、養魚、養蜂。尤岐彬向县委匯報了這“八養”的意見，县委非常支持。

三級干部會議結束後，口头社便組織十名干部分別串村到戶，通過訪問、座談和幫助農業社做生產規劃，了解了許多土產品和牲畜、家禽的生產情況，並廣泛宣傳了山區人民由窮變富的道路。在摸清底細的基礎上，本着靠山吃山、靠水吃水的精神，做出了一個發展“十大養”的規劃草案，計劃養的東西，除上述八種外，又添了鵝、蚕和蝎子。一月下旬，召開社員代表大會，根據代表們的意見，把“十大養”的規劃草案做了三次修改和補



口头社職工們，既會搞商業工作，又會給牲畜治病。

許海坤攝影

充。有的社員代表還說：“咱們這山區，多年來就有栽果木樹的習慣，從抗日戰爭以來好多樹果生產就沒有發展，要是再發展些果木樹不就更好了嗎？”於是，又組織社員代表討論了一個下午。有的提出要發展養蚕必須先栽桑，有的說還應種蘋果樹，武莊社員代表王世新說：“我們村有好几个水庫，可以在庫旁種葡萄。”口头社把大家的意見歸納了一下，湊成了“十大培植”：橡樹、桑樹、漆樹、蘿、毛竹、药材、苹果、薏米、大麻籽等。

進入二月以後，尤岐彬出席了專區財經會議。會上，首長們号召要把山區一切有用途的產品都設法利用起來，要求供銷社由培植到生產，由生產到推銷，把產品全部包起來。尤岐彬回到社里，馬上組織職工討論如何加工利用山區產品的問題。經過大家動腦筋、想办法，湊成了“十大加工”的意見：廢品加工成品、荆條加工筐籃、土藥加工药材、葦子加工席、百草加工豬飼料、云母石加工碎粉、山草加工土紙、柿子加工醋、野生油料加工油、果干加工酒。要加工就得有原料，除了一些野生植物原料需要培植外，像云母石等就得開采。但山里的零散礦藏很多，除云母石外，還有石棉、石灰石、石英、煤、鐵、銅、中荊石、鋼玉石和水晶石。大家說：“一不做，二不休，干脆把這些礦藏都開采出來”。七湊八湊，“十大開采”的計劃又訂出來了。

至此，口头供銷社在支持山區群眾開展多種經營方面，有了較全面的規劃。經過組織職工討論、征求農業社意見和向黨委匯報後，把“十大養”、“十大培植”、“十大加工”、“十大開采”合而為一，寫成了1958年的規劃草案，定名為“四十大發展”。這個規劃包括幫助農業社養豬、鷄、鴨、兔各一百萬只，蜜蜂五千箱，牛二十群，馬五群，魚一百萬尾，鵝五萬只，蚕一千席；培植葡萄樹五千多棵，瓜蔓兩千多棵，核桃樹五萬多棵，紅棗八十多萬棵，花椒五萬多棵，葦田六百五十亩，苹果樹近七千棵，药材十多亩，柿子樹一万多棵，桃、杏樹十二萬多棵；在幫助農業社組織加工的同時，供銷社今年擬建立五個加工厂。再加上開采零散礦藏，全年土副產品采購額將大大增加，平均可使全區每人增加一百八十二元的收入。到1962年，全區即可產羊皮三千七百張，苹果八十万斤，鷄蛋四十萬斤，群眾購買力每人將增至一千元以上，供銷社的業務也將比現在擴大十倍。

四面八方找貨源

在醞釀制訂規劃的同時，口头供銷社提出了“多找、大購、快調、速供”和“春節不休假，買不回東西不回头”的口號，於一月份派八名采購員，南下江南，北上內蒙，東至東北，西去山西，四面八方積極地組織貨源。趙華榮和胡占青兩人到內蒙采購牲口，因為地性口也不多，他們又是初次到內蒙，不熟悉情況，住了三天，只買了三頭毛驥，不免有些灰心，有意返回行唐。胡占青又一想，說：“花那麼多路費到這裡來，兩個人只買三只毛驥

就回去，也太不像話，还得再想办法。”这一提，赵华荣想起了郑連玉四探都山和跋涉三千里为土产找銷路的干勁，鼓足了勇气，一口气跑遍卓資山、宣化、張北等五个城市，終於在呼和浩特买回牛三十头、駝四十四头。負責采購家兔的王明記同志，为了找長毛优良兔，曾一上灵寿，二到晋县，三下河南，先后訂妥安哥拉兔兩千对，并及时运回一千多只。从購妥到运回，他一天兩夜沒合眼，回来后腿腫嗓子啞，还急忙着帮助卸車、搭兔舍，直到把兔子安置妥当后才休息。二月上旬，尤岐彬出席專区扩大財經會議后，未直接回机关，当天坐車到晋县买了五百多只安哥拉兔。押运回来的时候，夜已深了，風又很大，找不到搬运工人，自己便一簍一簍地搬到轉運站。这样，从一月一日到二月二十八日，即从全国各地采購了十三万七千九百多元的物資，相当于去年全年采購总值的八倍，主要有羊二千多只，牛三百多头，鷄九百多只，兔三千多只，魚三万六千尾，北京鴨五十只，以及巴克夏猪、毛竹苗等。

为了及早地把买回的物資投入生产，口头社提出了“春节不歇加勁干，一員還要頂三員”的口号。旧历大年初一，尤岐彬就率領二十一名干部，帶着五十七只家兔到水泉村，一面送兔，一面向当地农民學習养羊經驗，深入各养兔戶傳授养兔技术，并抬着澳洲黑鷄进行实物宣傳。該乡党委書記和農業社主任听到这个消息后，急忙帶着男女老乡們出来迎接了一里多地。进村后，老乡們在門前摆上茶水、紅棗、花生，热情招待。一上午就把長毛兔全部銷完。次日，又組織十一人到彩家庄，卖了一百七十只家兔，并向該村农民學習了养馬技术。第三天，副主任侯香又率領七名干部，給秦台乡送了九十四只小兔。在供应副業生产資料工作中，供銷社針對農業社資金不足的情况，积极开展了土产、廢品的收購工作，并帮助農業社發动社員挖掘資金潛力。如該社副主任严洛五，与西口头、秦台兩農業社联系，兩天就收購了十二万五千斤云母，使農業社买回了一百只小兔和四十二只羊。这样，采購到的牛、羊、猪、鷄、兔、魚等生产資料，便迅速供应到農業社手中。

一切从鼓励群众生产出发

二月初，从河南运来了一千多只長毛兔。因为該社和群众都缺乏飼养經驗，所以卖出不久，就發現了死兔的問題。有的群众拿着病兔和死兔，到供銷社來問怎么办。全社干部都被这个問題难住了。更換吧，一对兔就是八元多，死的又不少，这笔錢从哪里开支？不管吧，又会挫折群众养兔的積極性。想来想去，無論如何也得鼓励群众养兔。最后确定：一般在卖出后半个月之内發生問題的，就以死換活，以弱換壯。便一面結合兽医深入農業社进行防疫治疗，加强技术學習和傳授；一面进行更換。如万里村兩個五十多岁的老太太，合伙买了六只兔，喂了几天就死了一只，拿着其余五只跑回来要

求退款。供銷社便向她們做了解釋，教給喂养方法，又換給了一只活兔。她們感激極了，保証回去后好好地养兔。这样，虽然死了几百只兔子，供銷社赔了些錢，但群众的养兔热情却大大提高，第一批長毛兔很快就銷光了。

接着，从外地采購的牲畜，陸續运到。因为来自各方，水土不一，又經長途跋涉，有些牲口就变得瘦弱起来，有的还生了病。为了防止患病和死亡，供銷社也訂了一些办法：瘦、弱、病、殘的不卖；如果群众自願購買病弱牲口，死亡后供銷社酌情补偿損失；在分配供应上，有計劃有重点地供应，經乡党政同意后，由乡党政根据各農業社牲畜業的發展规划进行統一分配，避免各農業社相互爭購；在价格上，供銷社將每只牲畜的进货价、运费、草料費、人工費、稅收等，向群众公开，进行民主評价。这样一来，取得了群众的高度信任。如二月二十九日，从天津买来的二十三头牛，每头进货价一百二十元，加上六元运费、七元草料、兩元人工，共計一百三十五元。供銷社当众公开成本，决定不加利潤，按进货成本卖給農業社，受到了三十多名买牛群众的一致贊揚。坎上村農業社社長楊云栓說：“供銷社为了帮助我們搞十养，以前供应的小兔死了还給換，不知賠了多少錢。現在办回了好牛，比市上的賤几十元，还是不加利潤。我看，还是把这二十三头牛加上点利潤，來补一补小兔的損失。”沒等他說完，大家就异口同声地表示同意，一致决定讓供銷社把每头牛加上十元的利潤。以后，每到一批牲畜，都采取上述办法，群众很滿意，每批牲口运到后都不过三天，就全部卖光了。

人人做兽医 多方找飼料

在帮助農業社开展多种經營的工作中，口头供銷社还帮助農業社着重解决了兩個問題。一是家畜家禽的飼养和防疫治疗技术問題。口头供銷社在这方面提出了“三向、一下手”的口号，就是向兽医学習、向群众學習、向書本學習和亲身下手實習，使每个干部都懂技术，能够指导群众。現在，全社干部除經常向兽医、群众學習外，并买了各种有关牲畜、家禽、家畜飼養管理的書籍五百零三本，向科学知識进军。尤岐彬已經学会了給牛、猪、羊、兔、鷄、鴨治一般病的技术，有三分之一以上的干部也最少学会了一門簡單的治病技术。同时，提出干部下乡工作时都要背上保健箱，給牲畜治病的办法。現在，已有十个保健箱，并买了一批药品，下乡背着，有生病的牲畜就随时治疗，給牲畜治完病再工作。二是猪、兔、鷄的飼料問題。社里首先發动全体社干打草找代用飼料，經過試驗，已有四十多种野草、野菜可做飼料。現在，已經买了一部柴油机，代群众进行代用飼料加工。还帮助農業社种苜蓿，發动群众挖虫坑，繁殖虫食，并准备在万鷄山、千鷄溝普遍播种 小谷子，做飼料。这样，農業社飼料不足的困难也逐步解决了。

飞躍的速度 不懈的干勁

以“四十大發展”為綱領的多種經營，在口头供銷社的業務區內飛躍發展着，整個山區的面貌一天天地變化着，一天比一天變得更美好。到三月底，全區在“十大養”方面，已有十三個牧牛群，完成了全年規劃的260%；養羊兩萬七千只，完成規劃100%；養鷄三萬五千只，完成規劃90%；養兔兩千九百九十五只，到年底就能繁殖到十一萬九千多只；養魚三萬六千尾；養蜂一百六十九窩；養鵝、鴨五千多只。口头社還與縣社在鰲魚山、咬角寺、口头村三處，蓋了十間鷄房、二十八間牧畜房、一百五十六間兔房，挖了六十個豬圈，養了九十八窩蜜蜂。在“十大培育”方面，已種葡萄樹二千二百棵，完成全年規劃40.8%；種瓜蔓一千多棵，完成規劃51%；種核桃樹三萬二千多棵，完成規劃66.6%；種紅棗樹七十四萬多棵，完成規劃95.7%；種花椒樹一萬三千多棵，完成規劃27.4%；種葷子五百多畝，完成規劃90%；種蘋果樹兩千五百多棵，完成規劃33.6%；種藥材五畝，完成規劃41%；種柿子樹四千多棵，完成規劃42%；種桃、杏樹三萬五千多棵，完成規劃29.5%。在“十大加工”方面，口头社已自建一座次果干釀酒廠，有十二個農業社等安果干釀酒的廠房和設備；有三個農業社開始集體編荆柳器，有五十名技術工人開始加工葷席，還有十八名工人開始加工云母石碎粉。規模巨大的各種生產基地，像雨後春筍似地大量涌現出來了。有七个農業社已經變成了千羊社，一個鄉成了萬羊鄉，還出現了一個雙千羊社。各個水庫、河溝、池塘，鵝、鴨成群；滿山遍野果林、竹林和桑園，星羅棋布。許多優良品種，如安哥拉兔和克立斯兔，美利奴羊，荷蘭奶牛，蘇聯良種馬，

澳洲鶴，北京鳴，約克夏豬，巴克夏豬，萊克亨鶴，火鶴，優種鵝，江南的毛竹等，都匯集到這裡；而這一切，三、四個月以前，在這裡是少有甚至根本沒有的。

口头供銷社的職工並沒有滿足於這已得的成就，他們在“激戰半年，一年任務半年完成，五年道路一年走完”的戰鬥口號下，正幫助農業社建立各種生產基地，計有一個萬兔溝、兩個千兔溝、一個萬兔村、三個千兔村、兩個千兔水庫、兩個千豬場、兩個千豬社、一個萬豬社、六個萬豬鄉。正與縣社合建一個牧畜場、一個萬鷄山和一個“十養”優種繁殖場。對零散礦藏，正積極勘探蘊藏量，準備開採。

(上接10頁)

廣泛用於香皂、香妝等工業上，並可大量出口。各地還發現了黃樟油素、扁柏油、野香茅油、月桂油等二十多種野生植物香料。西餐、出口罐頭中所需的香葉，過去依靠進口，每斤進口價十五元多；現在福建等省發現的月桂葉可以代替進口香葉使用，每斤僅六角多錢。

可作栲膠或染漁網用的野生植物鞣料，現已發現八十種，主要有紅根、橡碗、薯蕷等。紅根是木香花等幾種薔薇科植物的根皮，含有單寧（即鞣質）15—30%，是一種很好的栲膠原料。浙江、福建等省已用它代替進口栲皮染漁網。橡碗也是產地遍及全國的一種栲膠原料，含單寧20—30%。薯蕷是一種藤本植物的塊根，主要產於南方各地，含單寧16—30%、淀粉16—30%，不仅可以提栲膠、染漁網，而且提取單寧後的渣滓還可釀酒，每百斤即可產五十度白酒四十斤左右。此外在海南島和雷州半島一帶，發現了含單寧40%的羊角藤。如將這些野生栲膠原料都充分利用起來，就可為國家節省外匯，變進口為出口。

在 仙 人 山 上

會昭孔

高寒而富饒的仙人山

貴州省遵义縣山盆區高雄鄉的仙人山，峰巒重疊，從山腳至山頂，高达三十多里；有五分之三的地方是懸崖峭壁，只有幾條羊腸小道從岩壁間蜿蜒通到山頂。這個鄉全境約百余平方公里，除了13%的地區有梯田和坡土外，其餘全都是崇山峻嶺，是全縣最高寒的山區。

遵义縣供銷社抽出七名有一定土特產品鑒別能力的幹部，組成“上山探寶”工作組，于一月十二日來到這裡。經過五十四天的實地勘察，發現了七萬多棵從未割過的野生漆樹，九百多棵野生棕樹，四百多籠荒野茶樹，年產一萬多斤的天麻，年產十萬多斤的土碱，年產三十萬

斤的蕨巴，還有許多野生油料，土產、副食品、中藥材等，共有九十七種，全部開發生產出來，每年產值可達到六十七萬多元。這些土特產品的價值，比當地農民去年的稻谷總產值大一百零七倍多。平均每戶農民可因此增加收入一千多元。

山上農民的願望

山上農民早就有開發仙人山的願望。遠在解放前，前輪甲子一個農民就曾到山頂的洞內，搬出一個硝蛋，賣的錢做了七天大道場。他怕被地主惡霸發現霸占去，就把洞口封了。解放後，農民雖也想進山取寶，但因山高路險、氣候變化無常、野獸經常出沒，很少有人進

山。供銷社工作組來到高雄鄉後，黨支部書記楊錫彬很熱情地向工作組介紹了山形路徑、氣候環境等情況。亲自引工作組人員到離山頂約五里的一家農民家里住宿，作為工作組的中轉站。指定一個對山形路徑比較熟悉的農民為大家帶路。

三、四天之後，轟動了全山，工作組走到哪裏，哪裏的農民總是熱情地接待，介紹情況。六十多歲的老農民高春安，一人就介紹了野牡丹、赤芍等二十多種土產、藥材生長的地方。

同群眾勞動 拜群眾為師

工作組來到的時候，仙人山上仍很寒冷。木本植物葉落枯萎，結成了冰樹；草本植物盡埋在近尺厚的雪里。勘 察工作很困難。但是，工作組並沒有向困難低頭，他們依靠群眾，挨戶訪問農民，召開老農座談會，向農民請教。在熱火朝天的修水利、積肥料、礦淋小季的生產高潮中，與農民同生產、同勞動，趁農民休息的時候進行訪問座談。他們問農民：在解放前天旱年頭里吃過什麼東西？哪些野水果是你們吃過的？哪些樹皮、草根是你們挖來磨粉吃過的？哪些土藥是你們挖來治過病的？這些東西生長在什麼地方？怎樣去挖掘？……農民高春軒說：“龍門峽那邊長着酒杯粗一根的天麻。這東西沒有枝杆，現在沒有苗苗，蓋在雪下，正在土里生長，有的長得把泥巴都震開口了。有天麻地方，泥巴松軟，雪也化得快。你們到虎扒樹那裡去找，只要雪少的地方，就有天麻。”少數民族農民楊紹軒說：“解放前干旱年頭，我們就挖三丹果根來磨粉吃，找南木籽來榨油點燈。”他還親自給工作組挖來了樣品。

“四 不 怕”

接着，實地勘 察開始了。當地農民把山上的原始森林根據地形劃分為三段，分別取名為頭簪林、二簪林、半邊簪林。工作組首先向頭簪林和二簪林進軍。這裡，積雪近尺，冰凍封路，寒風刺骨，林木茂密，容易迷失方向。山上的農民就替工作組擔心地說：“同志，你們鑽進去，恐怕一兩天也鑽不出來喲！”但是，當大家想起了黨要求開發山區、建設山區的號召，想起群眾要求開發山區的渴望時，信心和決心就有了。他們提出了“四不怕”的保證，就是一不怕山高路遠，二不怕風霜雪凌，三不怕毒蛇猛獸，四不怕生活艱苦。山上冰凍封路，在滑溜的小路上行走，一不小心就會摔跤，他們便用鋤頭，在結了凌的路上挖一個蹬，登上一步，再挖一個蹬，再登上一步，這樣，終於爬上了仙人山頂——頭簪林。爬山累得口渴了，就摘冰條解渴。組員金耕云邊含着冰條邊笑着說：“這個冰棒真安逸！”在野兽經常出沒、兽迹遍地的地方，因沒帶武器，大家便沿途吆喝，使野兽聞聲遠避。終於在山上發現了一大片竹麻、兩萬多棵荔枝樹和兩萬多棵從未割過的野漆樹。

深洞探寶

仙人山上雨後有霧，時雪時凌，一天幾種氣候。儘管氣候這樣惡劣，也一點沒有挫折了大家入山探寶的情緒。他們採取“無雪無凌的天氣，鑽林勘 察；下雪下凌的天氣，鑽洞探寶”的辦法，勝利地完成了任務。據山上農民說：“山上有灰洞，分上、中、下三個。楊家洞有九十里路深，硝源很多。”一碰到特別壞的天氣，大家便鑽進山洞探寶。開始探下灰洞時，因為沒有經驗，進洞百余丈深，組員王其謙就頭昏、嘴唇麻木，鑽出來吃了些清涼丹，才清醒過來。後來請教農民，才知道洞里缺少空氣，進洞要帶着火把，火把滅了，就證明洞內空氣稀薄，可以防止窒息；在迷失方向的時候，還可以朝着與火焰相反的方向走，找到洞口。工作組接受這個經驗，探清了上、中灰洞，發現了一千五百多斤火硝的硝源。探楊家洞時，在洞內走了兩個多小時，經過了三十六梯、晒米石、三岔河、天星橋、涼風壠等險惡的道路。在這個又寬又深的洞內，又發現了清朝時候熬過火硝的二十七個土灶和可熬五萬多斤火硝的硝源。

開發仙人山

仙人山上的土特產品勘 察出來了，更重要的是發動群眾去開發、生產。因此，採取了“邊發現產品，邊收集樣品，邊宣傳用途和價格，邊發動生產”的辦法，激發群眾開發、生產的積極性。在勘 察過程中，就把搜集的五十多種樣品，在農業社里組織了一個展覽室，進行展覽。如宣傳了荔枝每斤能賣五角多錢以後，有的農民說：“只要管三角錢一斤，我們以後也不肯砍荔枝樹燒火了，還要把那些荔枝秧都護起來哪！”大家還把所發現的土特產品的生長地方、用途、價格、產量等，以算賬對比的辦法，向黨支部做了匯報。黨支部書記立即表示：“一定把它安排在副業生產里，安排勞動力，開發生產。”根據調查結果，全鄉計劃建立礦巴廠三個、土礦廠兩個、火硝廠兩個、木炭廠一個、木柴廠一個，並已開始動工生產。如仙人山一分社已經安排了二十個勞動力，開發楊家洞火硝；二分社的社員已經挖了七百多斤石蒜，賣給供銷社；三分社安排了十二個有技術的社員生產土礦，六個勞動力生產礦巴，還與供銷社訂立了四千五百斤土礦的購銷合同。經過這次勘 察，證明仙人山確實是“萬寶山”，群眾情緒異常振奮。農民黃永章說：“這 一來，咱們可真要拿起銀碗來吃飯了！”

遵义縣社為了開發仙人山資源，已與山盆區社確定在當地建立火硝廠兩個，土礦廠、硫礦廠、土特產品加工廠各一個。縣工商科已組織工人去動工開發楊家洞的火硝，建立一個國營火硝廠。縣社工作組已在山上開始加工、向農民傳授技術，並大量與農業社簽訂購銷合同。山盆區社也派出一名采購員，長期駐山收購。

野生植物資源用之不竭

張西生

我国野生植物种类極多，几年來的經驗証明：这些野生植物的籽、皮、根、叶，样样可用，件件是宝。据不完全統計，全国新發現的有价值的野生植物即有一千多种，大致分为野生植物油料、野生植物醣类原料、野生植物纖維原料、野生植物鞣料和野生植物香料等五类。

各地已發現可以榨油的野生植物油料达四百多种。其中已經化驗或試榨，明确性質、用途的有二百多种。在这二百多种野生植物油料中，含油量都在15%以上，有的甚至高达68%。一般含油量都比大豆高，有許多还超过了我国含油量最高的芝麻和花生等家种油料的含油量，可与世界油王——油棕媲美。全国产量大、含油高的野生植物油料，主要有蒼耳籽、鹽蒿籽、椿树籽、石栗籽、樟树籽、馬桑籽等。蒼耳籽产地遍及全国，尤以华北、西北、东北等地为最多，据黑龙江、河北等十省初步調查，年产量即达五万吨左右。它的含油量为20%左右，出油率最高的已达19%以上。鹽蒿子生長于沿海一帶潮水流及的砂地和碱地上，仅江苏鹽城專区年产量即达二十万担以上，含油量23—28%，出油率为16%左右。产地遍及江南各省的樟树子，籽仁含油量达60%左右，每百斤樟树籽仁可产油五十至五十五斤。此外，甘肃、山西等地的木瓜籽，广西、湖南、广东等地的石栗籽、树花生籽等，含油量都在40—60%以上。用野生植物油料榨的油，用途很广，一般都可作肥皂、油漆、油墨等工業原料，木瓜籽、鹽蒿籽和椿树籽榨的油还可供食用和点灯。此外，榨油后的油餅可以作肥料，有一部分还可作飼料。如蒼耳籽油餅，据科学化驗和实际使用結果，其氮、磷、鉀的含量与实效，和大豆餅差不多，是一种很好的肥料和飼料。今年全国計劃收購野生植物油料三十万吨，可产油四万余吨，約相当于五百六十万亩大豆的产油量，可供二千一百万人吃一年；可产油餅二十四万多吨，如全部用于肥田，可增产粮食七十万吨。

許多野生植物的籽实、地下莖、塊根，含有丰富的醣类，可用来提制淀粉、釀酒、制糖及提取其他工業原料。这类資源現已發現的即有一百多种，其中主要的有橡籽、石蒜、葛根、槐豆角、金櫻子等。橡籽是栓皮櫟、麻櫟、青岡、柞树等果实的通称，产地遍及全国山区，年产量在数十亿斤以上。橡籽仁含淀粉50—60%，可以釀酒和作豆腐、粉条等副食品。每百斤橡籽仁可出五十度白酒四、五十斤，相当于一般粮食的出酒量，酒的色、香、味与粮食酒也相似。石蒜又名野蒜，产于江南各地，它的地下鱗莖含有丰富的淀粉和少量的石蒜碱。加工成

石蒜粉后，可提制植物膠30%，石蒜淀粉48%，石蒜碱0.1%左右。它的植物膠可代替面粉做漿糊漿紗，利用率相当于面粉的133%，漿出的紗質量也很高；石蒜淀粉可制葡萄糖和各种食品；石蒜碱是貴重药品。槐豆角的膠質外皮，含有17%的葡萄糖，20%左右的黃碱素（即槐黃），1%左右的路丁，可以提制工業飴糖、糖色塊、食用糖、黃碱素（染料原料）和治高血压病的路丁；槐豆角內的槐豆籽，含有21%蛋白質，33.75%的淀粉和少量脂肪，可以制醬油、醋、酒等，副产品还可作飼料。葛藤盛产于西南、华中等地山区，可加工葛麻，用于織布；葛根加工的麻可代替麻用，作造纸原料；葛根加工的粉含淀粉60%以上，是很好的釀酒原料，还可制粉条、糕点等食品。此外，可以釀酒、制糖或提制淀粉的野生植物原料还很多，如金櫻子、山葡萄、山梨、厥、野菱角等，都有大用。今年全国初步計劃收購野生植物醣类二十八亿斤，可产酒八亿多斤，相当于十六亿斤粮食的产酒量。

野生植物的根、莖、皮中都含有纖維。纖維長、拉力强的，可以制人造棉，代替棉麻使用；纖維短、拉力弱的，也可以造纸。全国已發現野生植物纖維三百多种，主要有龙須草、山棉皮、構树皮、桑树皮等，大体上可分树皮纖維和草纖維兩类。龙須草产地几乎遍及全国。这种草含纖維56%，纖維細長、拉力强，可制造高級紙和人造棉，每百斤可制棉八十斤。四川省三台县已利用龙須草制成絮棉，織成美观的毛巾、袜子、手套、布匹等棉織品。最近重庆紡織工業大量使用野生纖維，制成了上百种紡織品，其中有用夾竹桃、取麻、水麻等野生植物纖維混紡織成的印花被面、夾絲呢、拉絨布、提花毯、雪花呢、海立斯等較高級用品。此外，生長分布在江南各地的山棉皮、雪花皮、夢花皮、野棉花等，是制造鋼板蜡紙和打字蜡紙的主要原料，浙江、江西等地蜡紙厂，均已大量利用。天津第一人民造纸厂，今年已利用广西省产的紅树皮試制成功高級牛皮紙。至于全国各地所产的櫟树皮、梧桐皮、芙蓉皮、九層皮等，不仅可制人造棉，而且也是很好的麻类代用品。仅湖北一省，1957年即收購芙蓉麻、野苧麻等十六种野生麻一千六百九十二万斤，相当于八万余亩黄麻的产量。

我国的芳香植物資源也很多。山蒼籽就是一种天然芳香資源。它的外皮含有揮發性油，蒸餾出的山蒼籽油含有50—80%以上的檸檬醛，可提煉香精紫羅蘭酮和食用香料檸檬醛，
（下接8頁）

促進農業生產大躍進 支持地方工業大發展

商業躍進規劃會議代表提出倡議

編者按：第二商業部于三月三日在北京召开了全国重点县商業大躍進規劃會議，經過一个多月的討論，四月五日已勝利閉幕。與會代表四百余名，發出倡議書向全國各县商業部門競賽。我們認為這一倡議是很好的，特發表供各地參考，以促進商業工作大躍進。

我們二百個縣（市）四百名代表，今年三月在北京參加了第二商業部召開的重點縣商業大躍進規劃會議。通過一個多月的學習和大辯論，深深感到，在以工農業生產為中心的全國大躍進的形勢下，我們的責任重大！必須鼓足革命干勁，掀起商業工作大躍進的高潮，才可能大力支持和促進農業生產大躍進、地方工業大發展。為此，我們參加會議的全体代表提出八項倡議作為奋斗目标，並願以此作為條件與全國各縣的商業部門競賽。

第一、首先做好生產資料特別是新式農具的推廣和供應工作，加速農業機械化；千方百計地為農副產品找出路；為農業生產找資金。除糧食、油料以外，把農業生產出來的所有商品全部收購起來，並協同有關部門發展和挖掘新品種、新資源，增加農業社收入。一九五八年內除幫助農業社推銷主要農副產品外，還要搜集野生動、植物和廢品，保證農業社員每人平均額外增加收入四元、六元和八元。

第二、通過供應原料、推銷產品，並根據我們每個縣（市）農副產品的經營情況，積極投資興辦加工工業，促進地方工業大發展；爭取五年到七年內地方工業產值超過當地農業產值。

第三、推廣先進經驗，促進農副業生產大躍進。首先是積極協同農業部門，全面推廣青粗飼料（青草、野菜、樹葉和各種高產飼料作物等）喂豬積肥的經驗，作到戶戶养猪，社社有猪群；要求1959年分別實現平均一人一头猪，一戶十頭猪的規劃。結合綠化，大量地、普遍地種植果樹，就地育苗，三年內達到戶戶有果樹，社社有果園。此外，在不影響糧食增產的前提下，我們二百個縣，都因地制宜地協同有關部門推廣優良品種，爭取在兩、三年內消灭牲畜疫病和作物病蟲害。大力促進牲畜和麻類、糖料、茶叶等各種經濟作物大發展。

第四、開發山區，挖掘山區資源。我們的口號是：商業上山，文化技術上山，在山上安攤、設廠。大力收購，就地加工，把山區一切可以利用的東西統統地收購起來，尋找銷路，使過去被埋沒的物資，變成財富，徹底改變山區經濟面貌。

第五、砍掉不必要的商品流轉環節。取消層層核算制度。改變過去層層核算，層層加價，增加了商品成本，不利銷售，不利生產的作法。合理調整商業網，和農業社直接掛鉤，做到農村人人買賣不出社、不出村。本縣所經營的農副產品，經過一道環節即出本縣。努力降低損耗，節約費用，在1957年的費用水平上降低25—30%。

第六、規章制度大改革。響應上級改革制度的号召，把一切不合理的陳舊章程制度改掉，創造一套有利于促進生產，有利于買賣方便，有利于商品流轉，有利于發揮職工積極性的新制度。

堅決反對只管自己不顧大局的本位主義、地方主義。主動搞好上下、左右的協作關係。使地區間和部門間互相促進，共同躍進。

第七、改善服務態度，便利群眾買賣。在收購方面，保證隨到隨賣，隨賣隨付，價格合理，驗級準確；在銷售方面，做到耐心介紹商品特點和質量，實行按質論價，使群眾挑選方便。群眾買與不買，買多買少，一律歡迎，收購員和營業員保證對顧客態度和藹，使顧客來時高興、去時滿意。

第八、我們第二商業部系統經營的業務面寬、複雜，同人民生活尤其是和地方工農業生產的關係極為密切，過去由於我們工作有缺點，有錯誤，城鄉人民對我們是有很多意見的，因此，我們決心從政治上提高自己，保證在黨的領導下，加強政治觀點、群眾觀點、生產觀點和勞動觀點，積極參加整風運動，徹底打掉“五氣”，改進領導作風、領導方法，認真搞“試驗田”，爭取在三年、五年內人人都能熟悉一門或幾門本行業務技術，真正成為既有高度的社會主義政治覺悟，又有專門業務知識的又紅又專的社會主義商業工作者。爭取在一、兩年內每個縣都樹立起若干個典型門市部、收購點、轉運站、加工厂、飼養場和果樹園等模範的社和模範人物，以推動我們的社會主義商業大躍進！

出席第二商業部重點縣商業
大躍進規劃會議的全體代表

1958年4月5日

商業工作躍進的一場大辯論

周中孚

第二商業部在今年三月份召開了第二次全國重點縣大躍進會議，有二百個縣四百多個代表參加。大會通過報告、參觀訪問、經驗交流和大鳴大放、大字報、小組座談、專題辯論等多種形式，做到了暢所欲言，思想見面。在此基礎上又通過比干勁、比辦法、比進步，做出了各縣的先進規劃。與會同志人人感覺心情舒暢，信心倍增，一致表示回去要搞好工作，堅決做促進派。並提出了八條倡議，與各地商業部門競賽。

大會期間，對於商業工作全面大躍進的各个方面，進行了專題鳴放和專題辯論，代表們一致認為商業工作要促進地方工業大發展；要加速農業機械化；要為國家工業化服務；為城鄉消費者服務。以上各个方面是一個統一的整体，要實現以上重大任務，必須加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點。

辯論的中心

會議初期，楊一辰部長和王興讓副部長到會分別做了報告，提出第二商業部系統的中心任務是大力收購農副產品。這不僅可以滿足市場、出口和工業原料的需要，而且最重要的是能夠給地方工業和農業建設找到資金，以加速我國農業機械化和地方工業化。農村有很多物資，只要我們收購，就會把農村閒散資金變死的為活的，變無用為有用。第二商業部系統農副產品的收購只要擴大30%，就是三十多億元，可建年產八千噸的化肥廠一千個，能從根本上改變我國的肥料供應，促進農業生產大躍進；也可買拖拉機三十多萬台，以加速農村機械化。大力收購農副產品是一個政治任務，因此要做到有賣必買，四季不停；一時不能出售的要保管好，做到活的不死，鮮的不爛，以支持工農業生產大躍進。

到會代表聽了報告，感覺心里亮堂了。對於過去工作的缺點和資本主義經營作風，不利于生產的行為，進行了批判，如杭縣代表王文祥說：“我們過去對待商品經營的態度是：有銷路就經營，沒銷路不經營；好銷就多經營，不好銷就少經營；有利就積極經營，沒利就消極經營。完全沒有生產觀點，而是單純的利潤觀點。”廣東瓊山代表李斯歲批評海南服務處道：“1957年，開始估計荔枝產量較大，縣里無法處理，要求海南服務處幫助解決，但服務處說解決不了。後來荔枝受災減產，服務處認為向外省銷售有利可圖，馬上宣布是‘二類’商品，不准別人收購。這是典型的資本主義經營思想。”

代表們一致同意楊部長提出的方針。認為商業工作支持工農業生產，滿足消費者的需要，必須大購大銷。

但是對能否做到“有賣必買，四季不停，活的不死，鮮的不爛”則有很大懷疑。如有的代表說：“人還要死的，豬怎能不死呢？”有的代表說：“大購大銷還得加一個大包（大包袱）。”有的代表提出：“要想做到這一點，中央得解決資金問題。”形成了要資金、要倉庫、要加工廠、要冷藏、要技術、要人員、要設備以及要求外調找銷路。

為什麼對“大力收購，四季不停，活的不死，鮮的不爛”有顧慮呢？原因是有些商品因季節性關係，一時賣不掉，存起來又沒有設備。因此，如何解決這個問題，是否貫徹執行中央方針的關鍵，也是辯論的中心。

關鍵在哪些

在辯論過程中，代表們分析了有些商品如鷄鴨等賣不掉，是因為價格不合理。而造成價格不合理的主要原因是商品流轉環節過多。商品經過的環節越多，費用就越多，損耗也就越大，增高了成本，加以內部作價不合理，價格太高，消費者不願買。山西代表反映鷄蛋從農村到太原，中間流轉環節達七層之多，農民生產的鷄蛋，小商小販買來賣給基層供銷社，然後再交給區聯社、縣聯社、中轉站，到太原後交給批發站，然後由批發站賣給零售店，再由零售店賣給消費者。又如晉城代表反映，該縣為着滿足人民肉食需要，配合除四害運動，開展了飛禽走獸的收購工作，積極地經營了麻雀、鴿子，但是環節太多，從分銷店轉交鄉社，鄉社轉交鎮社，鎮社轉交縣社，每個環節約需七天，二十一天才到縣社，已經變質霉爛。環節過多，嚴重地影響了商品的銷路。

副食品商品，多是季節生產，常年消費；平常供應少，節日供應多；同時又多是鮮、活、嫩商品，大部必須通過加工和冷藏，而大力建設冷庫和建設加工廠就需要資金，資金從哪裏來？這又是一個關鍵性的問題。

資金有來源

對資金來源辯論的結果是：砍掉多餘的商品流轉環節，不僅使貨暢其流，便利銷售，大力收購，支持生產，而且也是建設資金的根本來源。紅安縣代表溫本孝提出：大膽革新，減少環節，農產品從縣里運出只經過一道手續，可以減少30%的人員，節約开支十八萬元，而這些人從事生產還可給國家創造出大量財富，並可節約費用十五萬元。這樣可以不要上級一分錢，辦起八十三個加工廠，保證有賣必買，四季不停，活的不死，鮮的不爛。江蘇省代表算了一筆大賬，只要改善流轉環節，可在去年的基礎上節約費用25%。可見潛力是很大的。

第二商業部系統1957年的全部費用約為二十七、八億元，若能降低25%，就是六、七億元。砍掉一些环节和精簡行政管理機構，人員可減少五十多萬人，這些人去從事工農業生產，每人按生產一千元計，以五百元做為本人開支，五百元上繳國家，不仅可以減少國家二亿五千万元的開支，還可為國家生產二亿五千万元。第二商業部系統若能擴大購銷業務30%，又可增加利潤三、四億元。僅這三項就是十三、四億元。由於环节減少，商品流轉速度加快，全國又可節約几亿元資金和大批利息的支出。所以說：砍掉商品流轉环节，既對商品流轉有利，做到貨暢其流；又給建倉建廠找到資金；商業有了儲存設備，就可組織大力收購，給農村社會主義建設找到資金，加速農業機械化和地方工業化。

人員有去處

砍掉多余的商晶流轉环节以後，約五十萬人的出路問題，經大會辯論給了肯定的答復。吉林省前郭爾羅斯蒙古自治縣代表宮萬珍提出：訓練一批防疫員，包括打針、治病、閹割（豬、鷄）分配到農業社去搞畜牧生產，另外可以在地廣人稀的地方利用山地、荒地、跑風地、休閑地开办畜牧飼養場，還可種甜菜、種土豆，搞糖廠、搞粉坊，糖渣、粉渣喂豬、喂奶牛，搞奶粉廠。山西晉城代表提出了自己的規劃：建立一個制糖廠，一個（黃牛）奶油處理廠，三個肉食加工厂，兩個廢品加工厂，土產原料造紙廠，並幫助每個農業社搞一個顆粒肥料廠等。山东泰安代表馬松亭對人員處理提出了八個方面：

（1）建立化肥廠一處；（2）建立養豬廠；（3）建立一個小型水泥廠；（4）建立五個干蛋廠；（5）建立一個制糖廠；（6）建立磚瓦及顆粒肥料廠；（7）搞飼料加工厂；（8）到農業社幫助搞供銷業務。

到會代表一致認為抽調一批商業人員參加生產，既改善了商業工作，也能促進工農業生產的大躍進，尤其是商業部門多建小型加工工業，既解決了商業方面保管、運輸的困難，可以做到活的不死，鮮的不爛，也加速了地方工業建設。為使代表們更能體會抽調人員從事生產的意義，大會又組織參觀了安徽省下放干部勞動成果展覽會，大家感到有很大啟發，情緒飽滿，信心很高。

打垮“攔路虎”

資金有了來源，人員也有去處，但是在商業工作上還有一套舊的和過了時的規章制度，像“攔路虎”一樣，阻擋了商業大躍進的去路。到會代表，用生動具體的例子揭露了在財會、計統、物價、基建、業務、銀行等各方面不利于購、銷，不利于生產的清規戒律。

在財會方面，黑龍江代表批判費用開支規定不合理而造成浪費的現象時說：“會計規定只准購買枕木和苦布，這叫做費用，但不能蓋簡易倉棚，這叫做基本建設。而買一百平方米的苦布需要二千元，只能使用二年，假

設蓋成倉棚用同樣的錢最低可以用七年。”代表一致批判了商業上的商品盤點制度。叫做“月初寬、月中嚴、月末賽過關”。群众反映叫做“十日愁”（十天盤點一次）。代表們又批評了分類核算脫離實際，說是：“分類核算實在難干，雖然不准還得照辦。”代表們同時批評了財會方面表報多、科目繁，浪費了很大的人力和財力，是“勞民傷財”，阻礙着商業大躍進。

在計統方面，代表諷刺計劃為：帶引號的“多、快、好、省”。即表報多、變的快、好費事、省得看。是“季初編造，季中睡覺，季末對照”。就是說在年初或季初加班加點編造計劃，而編了計劃就再沒人過問了，把計劃鎖在箱子里，名之曰“保密”，到月末時對照一下看完成計劃是多少，若差的多了再來一個修正計劃，完成百分之一百零九。代表們批評了計劃有三多：“指標多、重複多、上報份數多”。如統計有五日報、旬報、月報、季報、年報，還有三日報。指標項目更是繁瑣。上報份數，基層要上報縣、專區、省、中央，並且每個單位都要多少份，使下層干部疲於奔命，而有很大一部分干部是為制度服務的，尤其是勞動工資計劃更是形式主義，編制很麻煩，但無任何作用。計統人員埋怨說是“兩頭受氣，上下夾攻，費力吃沒趣。”

在物價制度方面，到會代表也提出了很多批評。認為上級管理太多，內部調撥價不合理，計算公式化，甚至有些地方玩弄物價來對付生產，造成政治上很大的損失。河北通專平谷代表批評水果收購價也由上級掌握，但上級價格下達不及時，水果上市，沒有收購價格不敢收購，造成損失霉爛。湖南寧鄉代表批評寧鄉調長沙鵝鴨，同一商品三種價格。調長沙凍肉廠每担是八十二元，調土產出口公司是七十六元，調長沙市公司是六十二元。造成很大混亂。

在業務制度方面，也有很多不合理的地方，如規格太多，手續太繁，不便利群眾。晉城代表反映：收豬的規格太繁，規定為幾等幾級，以毛斤計價，出肉率計等，都是用肉眼檢驗，不是偏高就是偏低，群眾當面看不到，不敢信任，經常發生糾紛。群眾反映：“工業品明碼標價，農產品嘴巴說話。”在收豬手續上層次也太多，驗級作價、過秤、開票、取款，而超過三十元錢還要到銀行拿，有時農民賣一头豬要費大半天時間，所以群眾說：“养猪容易賣猪難。”江蘇邗江县代表反映賣茧子有八道手續；江蘇大豐縣代表反映賣棉花共有十個環節；都使群眾感到不滿。

以上情況說明有些制度已經束縛了群眾生產的積極性，成了今天商業工作大躍進的主要障礙，必須實行制度大革命，重新建立一套適合新形勢的、有利生產、有利消費、能夠刺激職工積極性的新規章制度。

會議的經驗

這次會議所以開得比較成功，首先是方針明確，領

导重視，并且自始至終貫徹了整風的精神，圍繞着党的路線和党的中心工作，考慮問題从整个社会主义建設事業出發，貫徹了專業工作必需树立政治觀點、生产觀點、群众觀點，把促进工農業生产的發展作为商業大躍進的重要一环，扭轉了以往开会时只談業務，不談政治的傾向。同时，部领导除在会上作了重要的啓發報告外，还召开多次小型座谈会，亲自进行具体指导，保証了會議的順利进行。

第二，采取了大鳴大放、專題辯論的形式，使到会代表充分發表了意見。在鳴放阶段，由部內八个專業局長分別作了关于各項業務工作的發言，提出躍進的具体意見，引导代表鳴放。并及时对山西省代表带头写大字报进行了表揚，进一步使到会代表都能积极参加鳴放、写大字报。大会并將每天代表写出的大字报分类彙編了“大字报选編”，印發給代表和部內有关單位，推动了大鳴大放的进展。如广东省各县具体分工搜集其他省的先进經驗，保証帶回省去研究推广。有的代表發現那里有好的經驗后，就邀請該地区代表作專題報告或个别交談。同时，大字报中提出的許多問題經領導研究归纳后交給大会代表进行辯論，依靠大家解决問題。

第三，采取了抓兩头、帶中間的方法。會議期間，领导注意掌握了全面情况，經常不断地研究和解决了會議进行中所發生的問題，从而推动會議的平衡發展和逐步深入。如會議领导通过个别交談和深入小組，發現了解情况，对先进单位和先进人物及时进行表揚，对落后

單位进行具体帮助，使它們赶上先进。如当有的地区提出要資金、要設備、人員等問題时，就將勁头足、办法多、找到資金来源的地区作了具体介紹，接着，由点到面，使所有代表一起开动腦筋，想办法，解决了原来認為有很多困难的問題。

第四，采取了現場參觀与大、小会相結合的办法。會議进行分为三个步驟，即：听报告，大鳴大放；比先进、比干勁、比躍進；出主意，想办法。在不同阶段采取了不同办法。如当會議討論到青粗飼料的利用問題时，就組織代表參觀了大辛寨的养猪情况，上了生动的一課。又如討論到对偏僻山区鲜活商品的处理时，大会請部內生产企業局和烟酒局介绍了小型干蛋加工厂的建立和代用品釀酒的制造等。代表們很感兴趣，認為解决思想問題。

第五，發揮党团組織在會議中的核心作用。当會議进入深入阶段时，大会根据部领导的指示，成立了临时党支部，各省也成立了党、团支部，使党、团员在會議中起核心作用。許多党、团员都写了决心書，表示保証开好这次会，遵守各項規定，并以实际行动带动了大家。

第六，作好大会組織工作。大会配合會議的进行，不拘形式地編印了“大字报选編”、“專題辯論选編”、“會議簡報”、“捷报”等刊物，及时反映會議进行的情况和問題，活躍了會議生活。特別是通过这些刊物，使得上下左右通气，领导發現問題及时，代表們互相得到啓發。

|| 党 || 領 || 導 || 着 || 我 || 們 || 前 || 进 || ——临县商業局長談支援工农業生产的体会

王 云 飞。

在第二商業部召开全国重点县产銷规划會議期間，我和山西省临县商業局高繼賢局長交談了几次，初步摸了下临县商業工作几年来支援工农業生产的情况。

临县位于黃河东岸，山地占85%，土地貧瘠，雨水不調，去年粮食平均亩产量仅六十斤，农民每人平均收入十一元四角五分。过去，临县商業部門往往由于只顧做买卖，不关心生产，影响了农副業生产發展，減少了群众收入，国家收購任务也完不成。如1955年农民的小猪育肥后找不到銷路，商業部門不仅不积极想办法进行收購，甚至还压級压价，有的农民干脆把小猪赶到野外去喂野兽。高家峁一个农民卖了一头养了十个月的大肥猪，获利不到十元，而供銷社收購后杀了卖肉即获利十二元余，养猪戶吃点猪肉还得按零售价去买。因此，有的群众不滿意地說：“今后不但我不再养猪，就連兒孙后代也不叫他們养猪了。”这样，临县生猪的产量即由1955

年六千四百七十八头，到1956年下降为四千六百零六头。并且有的群众說怪話：“旧商業唯利是圖，新商業非利不干。”

另外，山区群众經常要求商業部門能从外地購買一些經濟价值較高的优良种畜、种禽和果树苗，准备繁殖和培育，而商業部門却認為这与本身業務無关，沒有过問。

随着工农業生产的發展，县党委不断指示商業部門要加强政治觀點、生产觀點和群众觀點，大力支援工农業生产。但由于商業部門的單純營利觀點在作祟，做起来就障碍重重。如1956年夏天，該县小牛犢兩、三元一头，最大的也不过十一元左右，有的乡一头驢只卖五角錢，还没有人要。县委就指示商業部門进行收購，他們因怕赔錢，怕保管，收購了四百二十头牛就停收了。后来在县委批評以后才又繼續收購，結果确是赔了一些錢，

提法到認。先采題的會建決議時議証。、況得善

但省供銷社不僅沒有批評他們，賠的錢也准予報銷了，并且幾次在會議上表揚臨縣這樣做很對。同時，1956年山西省社提出：收購上壓級壓價，打擊生產的積極性，要由下級負責；如由於技術差經營賠錢，由省社負責。這時臨縣商業部門才初步樹立了為生產服務的觀點。又如1957年臨縣鮮菜上市甚多，蘿卜每斤一角六分，食品公司怕積壓，怕損失，不積極收購。到了淡季，蔬菜缺乏，蘿卜每斤四角還買不到，食品公司只好派人到湖南買了一批，按三角九分一斤供應市場，公司賠了本，群眾還不滿意，政治影響很不好。這件事對商業部門的教育很大。特別是通過關於生產觀點的學習和討論，以及職工下鄉對農民生活的體會，他們才開始真正認識到面向農村，為生產服務的必要性，決心千方百計地增加全縣農民的收入。

1957年冬季，全縣農民需出售的公鷄約四萬只左右，食品公司怕收下賣不了，氣候轉熱就會變質，只準備完成省社分配的四千只任務，市場上一角錢一只鷄都沒人要，群眾意見很大。商業局考慮到如果不收就会影响次年鷄的生產和減少農民收入，立即決定不論賠錢與否必須大量收購，並派人帶樣品到本省的介休、太原及北京、天津、保定等地去找銷路；另外準備銷不出時就用鹽水加工醃鷄。結果僅到介休就找到了銷路。滿足了群眾的出售要求，受到群眾的歡迎。歷年來臨縣市場上鷄的價格都是四、五分錢一斤，現經過調整，一只小鷄也可賣四、五角甚至六、七角了，增加了農民的收入。

臨縣因是山區，野生植物很多，但仍無人采集和利用，被當作廢物扔在山上，1957年開始，臨縣供銷社已替醋留、橡子、蒼耳等十余種野生植物找到了銷路，仅醋留一種就收購了十二萬斤，加工後價值九千多元。他們今後還將繼續挖掘山區的野生植物。1957年還收購了破布、廢棉、舊鞋等一百余種廢品，價值七萬八千八百七十八元。群眾普遍反映：“新社會真享福，廢布能換新衣服，只愁我們產不下，不愁有物賣不出。”

如何發展山區多種經濟？發展些什麼？這是臨縣商業工作人員在明確了為生產服務後反復考慮的新問題。他們首先積極熟悉臨縣的地理環境，協助採購各種適宜山區種植和飼養的藥材和動植物。如他們向外省同志探听到一些質優、價高、收益大的黃連籽、牛夕籽、龍角豆等二十余種藥材，就派人分別去採購。同時，他們還從各種書刊、報紙上去找尋線索，如從人民日報上見到山西晉城培植人參成功的消息，即派人到東北去採購人參籽一斤；從陝西購回既能造林又是藥材的“杜仲”籽十斤；從湖南購回茶樹籽十斤；從四川購回高產的飼料籽三百斤；從山東梨山牧場購回細毛羊五十九只；向山東訂購蜜蜂一千箱；從汾陽、太原等地購回蘇聯大白豬一百零二頭。由於他們購回了各種優良的種畜和種籽，對促進山區生產起了很大的作用。有一次當縣商業局了解到新疆的無籽葡萄可在臨縣種植時，就積極設法和新疆

農業廳聯繫，並匯去購葡萄苗款十元，後來新疆農業廳復信說不能給，他們並沒有失望，仍在等待機會。結果縣商業局副局長孫有文同志由於一個偶然的機會遇見了新疆吐魯番服務局的李局長，又談到無籽葡萄的事，李局長答應可以幫忙。在交談中，了解到吐魯番需要五千斤山西紅棗，孫副局長回去後，立即采購了紅棗五千斤寄到新疆去。不久，新疆也來電告知已購妥無籽葡萄苗五萬株，並要求再代購棗樹苗一千株。就这样通過了兄弟單位的互相支援，為山區農副產品增加了新的優良的品種。

臨縣從1958年到1962年的農副食品產銷規劃：生豬由1957年的四萬零六百三十三頭到1962年可發展為一百萬頭；蘇聯大白豬在1959年可全部交配飼養；牛由1957年的一萬頭到1962年發展為四萬頭；羊由十七萬只發展為八十八萬只；葡萄由三千二百株到1962年發展為一百萬株；核桃由一萬株發展為一千万株。

上述規劃實現後，1958年各種牲畜積肥可達二千三百七十萬擔，可增產糧食五千一百三十五萬斤，等於1957年糧食總產量的52%。到1959年可增產糧食一億五千七百五十萬斤。1960年可實現畝產四百斤指標。

1958年副食品生產總值可達八百萬元，較1956年總值增加65%，每人平均收入可達二十六元余，1959年每人平均收入可達六十元，1962年達到二百元。同時該縣1958年可調出生豬七萬口，鷄蛋一百三十萬斤，羊四萬只，牛羊奶五百万斤。

在高局長來京開會前，臨縣商業局原來準備辦十八個各種小型加工厂的資金，要請中央解決。但經過會議的啟發和算細賬，他們認為這項建廠費用不但自己完全可以解決，甚至還可挖掘更多的資金，即可從历年積累的公積金中拿出三十五萬元，從節約商品流轉費和精簡機構節省的費用中可抽出二十四萬元，共可拿出五十九萬元，能協同農業社建立果干、醬醋、制糖、制奶、肉類、人造纖維、根瘤菌肥料等小型加工厂三百六十座。

在交談中，高局長還表示通過這次大會辯論和參觀等，思想得到很大啟發，如過去對牛、羊擠奶問題從未考慮過，1957年一斤也沒有收，1958年如抓緊這項工作，就可產奶一千二百五十萬斤。他認為今後商業部門必須加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點，堅決貫徹大收大賣，促進農業生产和地方工業大躍進。

最後，高局長強調地說：“我們過去所作的一些工作，主要是當地黨委正確領導的結果，每當遇到問題和困難，黨委總是設法幫助解決，領導着我們前進，給我們增加了克服困難的信心。”

路桥社供应机械零件成績突出

曾映泉

自1955年下半年以来，浙江黄岩县路桥供销社在推广农田排灌机械和新式农具的同时，积极开展了零件供应工作。截至1958年二月底为止，已供应了各种农业机械的零件六万多件，总值六万多元，相当于同一时期该社农业机械供应总值的85%。另外，还供应了民用电料、日用五金、手工业工具等零件二万多件，总值二万多元。由于该社供应农业机械零件的品种比较齐全，供应的方式灵活多样，不仅基本上满足了当地五十六个农业社的需要，保证了各种农业机械充分的使用起来，而且还供应了本县其他区及附近县分农业社的需要。

两年来，路桥供销社对农业机械零件供应工作，经过不断摸索，取得了以下主要经验：

(一) 深入调查研究，掌握不同机械零件的磨损和销售情况。该社通过典型调查、门市和现场供应，与农业社座谈等方式，对不同机械零件的磨损和丢失情况，进行了分类。根据调查，零件的磨损和丢失虽然与操作技术高低，保养工作好坏有着密切的关系，但大体上还是有一定的规律。例如煤气机和柴油机的通用零件（包括机器消耗品），最易磨损或丢失的有二十五种、比较容易磨损或丢失的有十三种、磨损较轻或丢失较少的有两种。

另外，该社又对历年零件销售情况，进行了分析研究。从去年零件供应数量看来，销得最多的有抽水机通用的螺丝、夹布胶管、轴承、开口销等；煤气机通用的白金、白金粒、火星塞、康定生等。

(二) 根据当地各种农业机械的使用时间，进行排队，以便适时安排零件的进货、供应和储备：

1. 耕地时期。“清明”开始春耕，是使用双铧犁的主要季节，使用时间约八天左右；其次“立冬”前，也要使用部分双铧犁“冬耕”，时间约六、七天。为了做好双铧犁零件的准备与供应，该社进行了四次检查。第一次检查在春耕前，配合手工业社随带零件、工具，深入农业社全面检查双铧犁零件的缺少和磨损情况，进行修补。第二次检查在春耕结束后，帮助农业社做好双铧犁的保管工作。第三次检查在冬耕前，对有些农业社的双铧犁，因保管不善而损坏丢失零件的，进行修补。第四次检查在冬耕后，协助农业社加强双铧犁的保管保养工作。

由于双铧犁有一定的使用季节，大量使用时期又是在春耕中。因此，该社在春耕前一、两个月，便与有关工厂和有条件的的手工业社提出全年零件订购计划。这个计划的主要依据是：头年检查零件磨损和丢失情况和不同零件的实际销售数量，并且考虑到新推广双铧犁的因

素。然后本着“多缺多进、少缺少进”及“适当储备”的原则，来安排进货、供应和储备。

2. 农田灌溉时期。“清明”到“寒露”是使用抽水机的季节，时间约六个月左右。其中“清明”到“立夏”以灌溉水稻田较多；“大暑”到“立秋”因收割早稻、连作晚稻，农田更需要灌溉。此外，除用于农田灌溉外，当地约有50%左右的抽水机，在“寒露”到“清明”前，还用于加工稻米。

抽水机零件的准备与供应，要在“立秋”后了解农业社零件磨损和丢失情况，在“立春”前备妥。“立春”后到“惊蛰”前，对农业社的抽水机进行一次普查，随检查、随修补。在“清明”到“立秋”时，则是根据农业社的需要，随时进行添补。

抽水机零件进货、供应计划的制定，主要依据机器销售量多少、销售范围多大、去年检查情况及实际销售情况，本着“经常添配的多进，不常添配的少进”和“适当储备”的原则来安排。

3. 水稻收割时期。“大暑”前十天到“大暑”后五天，是早稻收割时间；“霜降”前十天到“霜降”后十天，是晚稻收割时间。这两段时间都是打稻机使用的季节。

打稻机的零件应在春耕前着手组织货源。“夏至”前要准备好收割早稻需用的零件；“夏至”后要对农业社的打稻机进行一次普查，随即供应零件。“秋分”前要准备为收割晚稻需要的零件；“秋分”后再一次检查农业社打稻机零件缺少情况，进行供应。

4. 防治虫害时间。防治水稻虫害每年有四次：一次是“谷雨”前后三、四天；二次是“夏至”前十天到“夏至”；三次是“立秋”前后，晚稻转青时；四是“秋分”前后。因此，供销社要在“清明”前准备好常用的零件，围绕各个不同的防治虫害时期，进行供应。

该社由于经过上述“排队”，再加上掌握了各种零件的磨损丢失情况，因此使零件供应工作，逐步做到了“要什么，有什么”“什么时候要，什么时候有”。

(三) 配备干部，传授技术。该社根据现在担负的零件供应任务，配备了四个专职干部，并且通过业务实践及师徒信用合同，使他们基本上做到了既是营业员，又是技术员和修配员。根据该社的经验，一个负责经营零件的营业员，起码要能够懂得自己经营的各种零件的名称、性能、规格和用途；能够辨别零件质量的好坏；能够掌握零件的磨损程度；能够了解零件的保管知识。

为了帮助农业社学会技术，该社在区委的领导下，举办了十多次训练班，培养了双铧犁手二百五十多人，

打稻机手五百多人，同时还在机器、零件供应过程中，注意教会了不少农民的使用和修配技术。

該社零件供应工作之所以获得很大的成績，与該社正确的經營觀點也是分不开的。該社干部都認識到零件供应工作与農業机械供应工作是同样重要的，一部机械有时因缺少一个小螺絲，也会影响使用。因此，在零件供应上，他們不是嫌零星、怕麻煩、怕賠錢；而是一心一意的考慮到如何更好的促进農業机械化。例如有的零件，为了滿足群众需要，該社不惜远到宁波、上海、松江、

杭州等大中城市，通过有关部门的介紹，深入工厂、跑旧貨店等办法，組織货源；有些零件因为成本較高，便不惜以略低于成本的价格售出，以支持農業生产。正由于干部具备了这种生产觀點和群众觀點，因此工作干勁很大。例如該社干部于祖元同志，有一次替优胜農業社裝配抽水机，他为了不耽誤農業社使用，竟一連花了三天三夜的时间，終于安装好了。供銷社这种积极支持農業生产的行动，受到了群众的热烈拥护，正像馬鋪乡有个農業社的社員說的：“供銷社和農業社真是亲骨肉呀！”

宁河县社是怎样供应灌溉机器的

河北宁河县1957年的水田在1956年三十七万亩的基础上，扩大为四十二万亩，占耕地面积的43.3%以上。該县供銷社为了适应扩大水田的需要，兩年来供应了各种动力机器一百三十二台，零件五万五千四百多件，基本上滿足了農業生产需要，作到了保供、保修、保使用。他們的經驗是：

一、学技术，变內行，教会農業社使用上，出了毛病管修理，操作試驗比說強。机器構造复杂，技术性强，不仅需要理論上的知識。同时还要有实际操作技术，才能發揮动力机器的应有作用。因此，該县采取了先当学生后当老师的办法。

(1) 深入工厂，深入实际，苦学苦煉。派出四名專职干部，到楊柳青鐵工厂“留学”，向技术工人学会了煤炭机的生产过程、構造、性能、安裝程序、使用方法和保养技术等基本知識，又深入有使用机器經驗的三个農業社去“取經”，通过參觀、操作，掌握了实际使用技术，回来后就积极向大家傳授，从而由不懂到懂，由外行变成了內行。

(2) 克服困难进行操作試驗，不成功不罢休。在初次經營煤炭机时，由于技术性較强，群众沒有使用基础，購进的二十台均不能及时銷售出去。該县首先拿出一台机器在淮沽作排水試驗，吸引群众參觀，不料中途屡次發生停車，試驗失敗。随后又运去兩台再次試驗，仍是效果不大。后經邀請厂方来人檢修，組織短期技术訓練，又深入農業社进行現場操作試驗，从而显示了机器的应有效能。經過不断試驗挽回了影响，很快銷出四十七台。

(3) 組織干部巡迴下乡，傳授技术，帮助檢修。1956年供应机器以后，正处稻田灌溉季节，县社抽出兩名技术干部携带工具和零件，深入農業社进行巡迴檢修，傳授技术，帮助解决实际問題。如北岳庄農業社买去十馬力煤炭机一台，由于缺乏技术經驗，机器發生故障，正当插秧用水的紧急关头，停車三天，社員編了快板道：“我們社，真不离，花錢买来个蹩气机，水車在内一千八

百七，插秧上水使不的。”但經過供銷社协同工厂前往進行徹底檢修，找出使用毛病，組織參觀，教会技术后，保証了該社三百亩稻田按时插秧，受到了广大社員的欢迎，还教会該社会使会用，因而在去年又买去同样机器一台。

(4) 培訓農業社技术力量，建立与組織技术網。在水利、工業部門協助下，兩年来举办了三次訓練班，培养了一百零二名農業社的机器手，并帮助他們組織建立了技术網。根据技术条件和距离远近，划分为东西兩片，組成技术互教互學小組，确定輔導員，定期召开會議，研究問題，交流經驗，取到了藏長补短互相提高的作用。

二、多方挖掘机器零件，保証了供应。該县除积极組織零件进货，根据零件损坏規律保持足够庫存外，对于某些貨源不足的零件，采取了利用代用品加工改制，廢品翻身等办法，保証了及时供应。如过去电咀子貨源不尗，該县就深入天津市場購買汽車上用的电咀，經過重新加工套管接口，完全符合規格要求，仅1957年就加工改制电咀四百多个，沒有耽誤供应。另外通过發动群众智慧，想办法，出主意，从收購的廢品中挑选出可用的轉心門、螺絲母等零件一百三十多个；并用收購的廢鐵棍二百斤加工改制螺絲軸八十四個；利用廢品制造木龙零件四万二千余件，解决了零件供不应求的困难，及时支持了生产。

根据該县兩年来摸索的經驗，零件合理儲备数量應該是：煤炭机的零件和电咀子，由于易坏必須大量准备，烟瓦拉、油瓦拉、簧，按机器的50%进货；偏心套、荷叶、拉杆瓦、大瓦、油灯、拉杆螺絲等按30%；吸油管、龙头、油盅、机头、漲圈按5—10%准备；而白金郎头应相当机器总数的200%；而鍋駝机零件，花堡杆按机器数的100%；十字头油盅按70%；活塞杆、法蘭片按50%；指揮堡、堡心、水咀、考克及水泵部分按20—30%准备。其它即可适当准备。这样能够基本保証供应，不誤使用。

三、庫存零件保管，存取准确及时。为克服过去大

小零件混合存放，提取不便的缺点，經過發動职工研究，改进了保管方法，根据不同零件的种类性質、格格建立了分类存放和挂牌标签的管理制度。按种类、型号、規格、易锈等不同情况，分別排队存放，并有标签說明，从而作到了随用随取，并井有条，不仅消灭了差錯事故，便于盤点和保养，同时也提取及时，便利了群众购买。此外，該县并在零件庫房內設备了一套簡單工具，如手搖鑽、老虎鉗子、砂輪鋼鋸、鋼鎚漲管器等，随时进行改眼、配件等簡單修理，便利了及时供应。

四、加强部門协作。由于有些机器零件（如五金、

交电器材）是属于百貨公司經營的商品，必須經常互相結合，加强协作，才不致造成双方計劃脫节，影响零件供应。該县每年編制机器供应計劃时，都事先結合公司进行研究，衔接零件进货計劃，平衡对照后，适当修改定案，并互相督促組織货源，密切协作。特別是“窪改”需要的物資，在县委“窪改”办公室統一领导下，各部門共同組成了物資供应組，統一步驟，統一行动，共同寻找货源，分头进货，作到了各部門密切配合。

（河北省供銷合作社天津專区办事处）

組織農業社自制小农具

李 佐 道

去年冬天，四川隆昌县胡家供銷合作社，对全区農業社生产資料的需要，曾进行过周密的調查。根据調查，今年农民需要供应的各种小农具共达三十八万七千多件。由于有些小农具，过去一向是从合江、古荅、荣昌等县进货的，而今年这些地区本地需要数量大大增多，因此，胡家供銷社尽最大努力，也只能組織二十八万三千多件的货源，不能滿足群众的需要。

該社为了解决小农具供不应求的困难，及时召开了社員代表會議，把这个問題交給大伙兒討論。在討論中，不少代表提出，很多小农具農業社可以自制自用，只要供銷社帮助解决原料、安排劳动力、指导技术。

会后，供銷社根据代表們的意見，派出了九个干部，分别深入農業社具体組織和指导自制自用小农具。經過兩個多月的努力，農業社自制自用的各种小农具，已占到供銷社今年供应总数的15%左右。

实践證明，組織農業社自制自用小农具，有以下几處好处：

①降低生产成本，增加農業社收入。農業社自制农具，由于就地取材、就地加工，減少了运费和經營費用，因此生产成本大大降低。以权头扫把为例，供銷社每把售价一角二分，農業社自制每把成本就只要六分。同时，農業社自制小农具后，可以把原来准备用于購買小农具的資金节省下来，用到其他方面去。例如四和乡胜利農業社，原来計劃用二百五十元向供銷社購買小农具，自制小农具后，节省下来的錢就購買了肥料，增加了肥料的购买量。

②充分發揮地方货源的潜力，減輕了供銷社的供应压力。在組織農業社自制农具中，發現許多货源都是能够在当地解决的。例如今年供銷社要做二百五十部水車，但車槽板的木料很难解决，这次通过組織農業社自制农具，便收購到了車槽板二百多塊。又如今年農業社需要大批粮簍，供銷社积极組織货源后，还缺少七百个，現

在不少農業社自制自用后，就全部解决了。这样以来，便大大減輕了供銷社小农具供应工作上的压力。

③組織農業社自制小农具后，供銷社可以騰出力量，做好其他生产資料的供应和技术指导工作。同时，農業社自制的农具，在規格質量上也更加适合群众的要求。

胡家供銷社組織農業社自制小农具，主要采取了以下做法：

①过去这个地方不少小农具是农民自制自用的。近几年来，由于供銷社插手經營，使得农民逐渐放弃了自制自用的習慣，全部依賴供銷社解决。只要我們向农民进行深入的宣傳动员，通过算細帳，說明自制自用的好处，农民还是願意自制的。例如四和乡民主農業社本有三个能生产农具的社員，但該社社長認為这三人都是較强的劳动力，不願抽出来生产农具。供銷社干部便帮助他們算了一笔帳：該社今年需要二百五十挑籬筐，如果全部向供銷社購買，需要四百七十五元，相当于七百九十个劳动日的收入；同时还要花二十五个工去挑回来。如果自己加工，只要花一百个劳动日，每挑成本还比供銷社低七角二分，二百五十挑就可节约一百八十五元。經過算帳，打通了農業社干部的思想，便决定抽出人来，自己加工了。

②在打通農業社干部的思想后，供銷社干部又进一步帮助解决了技术力量和原料組織上的困难。首先通过摸清农村中现有各种手工業者的人數和分布狀況，再根据各農業社的实际生产能力加工需要，进行了合理的調配，这样就解决了農業社的加工技术問題。在原料組織上，主要是發動農業社自找货源，动员社員用原料投資。例如四和乡联合農業社，动员社員投資木材后，便解决了全部秧盆的原料問題。对于農業社本身的确不能解决的原料，供銷社除了組織各農業社之間的互相调剂外；还介紹農業社到县社去直接进货。

③在組織農業社自制农具的同时，供銷社还注意了

修配旧有农具和利用代用品的工作。例如四和乡有一个农業社有十部旧水車，只要修理一下便可以用，于是便动员和帮助該社把这些水車修好，使該社減少了購買新水車的数量。又如杈头扫把的原料組織困难，便动员农

民把旧的扫把中的長竹枝留下来，几把合在一起使用。另外还發動农民用“硬头黃竹枝”代替“好竹枝”，利用“铁籬笆”代替“油茶条”来加工农具，效果都很好。

乘 風 猛 进 突 破 五 关

平泉县供銷合作社

河北平泉县供銷社，在支援农業生产大躍进中，乘風猛进，突破“五关”，發揮了强大的后勤作用。

一破保守关：今年平泉县社生产資料供应計劃，原来只訂了四十万元，距离农業生产大躍进的需要很远。根据了解，全县今年要修水庫一千三百座，打井一千二百眼，需要水車一千二百台，尖銑、尖鎬七万五千張，缸管十四万节，水斗子八千个，其他如洋灰、鋸子、鐵棍、石灰等，也都提出了惊人的需要數字。县社理事会及时召开了扩大会議，檢查批判保守思想，大胆修訂了計劃。水車由原計劃五百台修訂为一千五百台，鍋駝机由原計劃四台修訂为三十台，水斗子由原計劃二千个修訂为九千个，銑鎬由原計劃二万八千張修訂为九万張，其他品种也都比原計劃增加二倍到四倍，供应總額由原計劃四十万元修訂为一百四十万元，躍进了二点五倍。

二破暮气关：为了把这一躍进精神迅速的貫徹到基層單位去，二月中旬，县社理事会召开了全体领导干部紧急會議，决定發起以生产資料供应为中心的劳动竞赛。当天下午，十余名领导干部，打破春节休假的常規，分赴各乡社进行了紧急动员。这一措施立即推动了全县供銷社系統的工作，打消了“要正月，鬧二月，开始生产到三月”，及“春長，春長，工作不慌不忙”的陈規暮气。許多基層社的职工自动提出春节不休假，大年初二就組織“訪問組”，深入农業社和社員家中，了解农業生产大躍进中的需要和意見。据五个基層社的統計，共抽調了四十七名干部，到十五个乡、七十五个农業社进行了訪問，从而掌握了群众新的需要变化情况。

三破貨源关：由于农業社今年需要的生产資料，数量多，勁头猛，时间早，而供銷社某些同志还墨守“少进勤进”的陈規。因此，进入二月下旬，便出現了貨源緊張的局面，水車銷光了，缸管还没有进货，截至二月二十日止，全县进货計劃只完成21%左右。为了迅速扭轉进货迟緩，保証建設需要，供銷社实行了后勤人員总动员，組成四十三人的采購大軍，提出“苦战半月，样样进齐”的响亮口号，划分四條路綫，展开突击进货。第一条路綫是在本專区内的产区搜集貨源和在本县內組織社社調剂；第二条路綫是到东北，主要采購缸管、树苗、树

籽等貨源；第三条路綫是到內蒙一帶，主要采購耕畜；第四条路綫是到天津、山东，組織銑、鎬、猪、兔等貨源。这样，从二月二十五日到三月十日为止，共組織到手各种急需物資达三十余万元。

四破运输关：突破貨源不足一关之后，从四面八方組織进来的各种生产資料，堆积如山，如果按照常規办事，由各基層社慢慢往回拉，最少需时四十天，这样就会影响建設工程和春耕生产的需要。因此，县社采取了三种办法，突破了运输困难关。①組織农業社直接运输，在十天中共組織农業社大車一百三十輛，拉回去的物資达物資總額的40%左右。例如南五十家子五星农業社，用六輛膠輪車就拉回了一百台水車。②計劃分配物資由县社直运基層社，在十天中直接运到基層社的物資，有硫銻一百零三萬斤、水車一百四十台、农药械五千多件。③提高运输效率，做到歇人不歇車，晝夜不停。由于采取了上述措施，因此，在半个月的时间中，全部物資都运到了基層單位和农業社，保証了供应。

五破供应关：为了及时把生产、生活資料送到农民手中，使群众又方便又滿意。全县基層社除了坚持門市供应外，都广泛地开展了送貨运动。从二月二十日到三月十日止，共送貨下乡六百多次，节省群众六千多个工，供应總額达九万多元，占生产資料供应總額的53%。职工們提出的送貨口号是：“供应門市搬上山，不怕山高路途長，大車难走小車推，小車难推用手搬，工地到哪跟到哪，及时支援大生产！”茅蘭溝供銷社的职工們不但把小农具送到工地，甚至把水車、水泥、化肥等笨重的商品也送下了乡。在十天中，該社共送下乡水車二十五台，水泥三千斤，化肥二千二百四十斤，总值达四千六百五十一元，比过去兩个月門市銷售量还多。同时，該社为了滿足农業社社員們生活資料的需要，除了白天送貨下乡时，一头挑农具，一头挑油鹽外，还抽出力量組織夜間送貨到戶。据十天統計，夜間送貨到戶，一共卖了一万九千多元的生活資料，从而解决了农業社社員們白天生产忙，沒有时间購買生活用品的困难。該社这些行动，很受群众欢迎，不少农民都写大字报和編順口溜來表揚他們。

使罐头成为大众化的副食品

樊陶齋

人民日常生活所需的副食品，根据其生产季节性强和活、鲜商品易死、易爛的特点，除了銷售鮮貨和用冷藏、腌制、曬味、晒干、蜜餞等方法处理外，罐头是最好的一种貯藏手段，有利于調剂淡、旺季和地区間的消費需要。过去几年，由于副食品供应不足，加以我国沒有生产馬口鐵，所以罐头主要是組織外銷和供应軍需，价格很高，內銷數字不大。随着工农業生产大躍进，副食品生产迅速增加，馬口鐵的包裝不久也可在國內生产解决，玻璃瓶也能充分供应，所以今后罐头除繼續扩大出口外，已具备了扩大生产，扩大內銷的客觀条件。

但是，目前国内市場上的罐头是滯銷的。在1958年初，全国庫存四十五万箱，比1957年初的十四万箱加大了兩倍多。1957年全年只銷售了三十三万多箱，如果再不采取措施，那么1958年單是庫存就够卖了。为什么造成积压呢？經全国第三届糖業糕点專業會議上研究，除了我們在推銷方法上还有缺点外，另一个很大的因素，那就是价格沒有大众化，脱离了广大群众的消費水平，成了高級消費品。因为區別“高級”与“大众化”的最鮮明的标帜是价格。現在市場上罐头的零售價格，一般高于同类鮮食品价格三至四倍。我們認為，構成价高的主要原因是：工业成本高，包裝貴，稅率大，商品流轉环节多。如天津罐头厂450公分裝的糖水荸薺，每筒原料仅二角，工厂經營管理費六角一分，占工业成本61%，鐵筒一角七分，其他輔助材料及非生产支出七分，合計每筒成本一元零五分；貨物稅，出厂營業稅23.5%，为三角四分，占工业成本的33%，出厂价为一元四角四分。就是說一筒荸薺罐头出厂价为原料二角錢的七倍。天津410公分裝的黃花魚，每筒原料四角二分，出厂价一元四角，高三倍多。上海梅林369公分裝的紅燒鷄，原料六角三分，出厂价一元五角九分，高一倍半。再加上運費、商業費用、零售營業稅及利潤等等，消費者从零售門市部購買罐头來吃，則比同类鮮貨價格就高出更多了。

在国内来看，罐头并不是不能銷售。各地商業部門为了处理庫存，曾把罐头銷售價格降低到略高于同等鮮食品的价格时，很受消費者欢迎。天津市糖業果品公司把山鷄罐头每筒降为七角五分，（工厂出厂价一元二角五分）在辦業場門口摆攤出售，两个小时就卖了七百多听，有一人一下买了六听。由于各省市商業部門采取了許多推銷措施，所以國內罐头銷售量也还是逐年增長的。1955年銷十五万箱，1956年銷二十六万箱，1957年銷三十三万箱。但是在一個六亿四千万人口的大國來說，

平均四十个人一年才吃一筒，數量还是太少了。

为了适应副食品生产大躍进，支持罐头工業發展，除努力扩大外銷，爭取多出口，多換进口物資外，对于打开國內罐头銷路，在今年三月中旬召开的第三届全国糖業糕点專業會議上，曾經專門研究了罐头的經營和生产問題。通过批判保守思想和明确树立生产觀點的基础上，各省市代表出現了一个比先进、比干勁的热潮，提出1958年罐头銷售指标为八十二万箱，比1957年銷售實績增加一倍半，比1958年原銷售計劃三十六万箱增加一倍多。到1962年的銷售指标要达到一千二百万箱。1958年內銷躍进的数量，在全国总产量中所占的比重虽然还是不大，但对我们來說，任务还是艰巨的。为了实现躍进計劃，我們的主要措施，首先是減少商業部門的經營环节，提倡直接到厂进货，中間機構可以砍掉的就砍掉，从而降低流轉費用，为縮小批零差价和地区差价創造条件。原有的商品流轉費中包括裝卸搬运費、運費、倉儲費、利息、經營管理費、利潤、零售營業稅、印花稅等，全国平均約為27—29%，現在，我們要以革命精神降到16—17%，作为奋斗目标。

其次，貫徹“薄利广銷”，重新安排价格。目前罐头价格偏高，影响生产和消費，應該适当降低价格。屬於商業环节的，我們考慮，罐头价格的掌握权限，應該适当下放，不仅部里不掌握，同时亦建議省里下放到市、县，以利于生产發展和大收大卖。

第三，改进推銷方法，要根据各种不同的罐头品种，掌握季节銷售規律，創造多种推銷方法，扩大广告宣傳，介紹罐头优点，逐步培养消費者習慣。同时依靠小商販、飯館、酒店、熟肉鋪、菜攤、机关食堂、公共場所，广泛展开推銷。不少省市的商業部門將开办“推銷試驗櫃”和“推銷試驗田”。我們相信，通过工业部門的支持，加上商業系統全体同志的努力，采取多种推銷方法，进行評比竞赛，是可以打开國內市場罐头銷路的。

要使罐头打开國內市場銷路，真正成为大众化的副食品，罐头生产还必須从六亿四千万人民需要出發，貫徹面向大众的方針。罐头食品售价，从長远看，不应高于銷地同类活、鮮食品的价格。第一步爭取做到除包裝費外，不高于銷地食品的售价。因此，对于罐头生产提供以下几点建議：

①大、中城市原有的罐头工业，由于远离原料产地，成本偏高，所以今后生产躍进的方向，是以提高产品質量，爭取全部合格率，以扩大外銷为主，支持出口的需要。虽然今后罐头的产銷前途非常广阔，为国家积累亦

將迅速增加，但對極少數工廠工作落後，一時跟不上躍進的形勢，產品不能全部達到出口規格的，經過當地黨政領導批准，商業部門亦要收購推銷。但從最近輕工業部，對外貿易部、第二商業部聯合召開的罐頭平衡會議上反映的情況看，工廠躍進的潛力也是很大的。有不少工廠還存在着不合理的現象，如有的工廠生產外銷品用好原料，內銷品用次原料，却按同一價格計算；有的工廠運來一車蘋果爛掉了半車，還要把整車的蘋果價計算在罐頭里；不少工廠一年季節生產只開工四個月，要把停工八個月的工資全部加到成本上；有的工廠管理人員很多，有的計劃利潤過大等，都是造成成本偏高的重要因素。因此，生產部門應認真貫徹“薄利出廠，多中取利”的方針，積極降低經營管理費用，堅決剔除造成增大成本的各種不合理因素，通過反浪費，反保守，比干勁，比先進運動，充分挖掘生產潛力，大力降低成本，同時在工繳利潤方面，應作適當降低，通過多生產、多開工的辦法，以降低出廠價格，擴大再生產，完成積累任務。

②新發展的罐頭工業，應以小型為主，上山下鄉，就原料產地生產，降低成本，擴大內銷，採取多種經營。如果品種單純，季節性大，應多用臨時工，以免成本過高，影響產品出路。各地為了發展山區副食品生產，今年計劃建成一百至一百五十個小廠。這種小廠投資少，收效快，幾個月就能建成，能上山下鄉，沒有電力也行，用半機械、半手工操作，主要生產肉類，在今年內保證生

產一萬噸罐頭，爭取完成兩萬噸，盡量爭取出口。這些小廠的產品質量較好。第二商業部在北京試建了一個小廠，生產的清蒸豬肉罐頭，經商品檢驗局鑑定，完全合乎出口規格。湖北恩施專區今年計劃建幾個小罐頭廠，他們那裡每斤牛肉才兩角多錢，估計一市斤裝的紅燒牛肉罐頭，在北京市場零售價七、八角左右，基本上和鮮牛肉同樣價格，這樣銷售就不致困難了。

③努力提高質量。目前各地罐頭廠的保質期限一般只有一年半到兩年，作為儲藏手段來講，這樣的時間是比較短的。內銷罐頭中，每年都要有幾萬箱是將要滿或剛剛滿保險期的處理品，去年各省市商業部門罐頭削價出售損失約為一百萬元，現在我們存的四十多萬箱罐頭，如果不及早賣出，到年末將又有很大一部分過保險期。同時，在保險期內的罐頭，也往往發現馬口鐵氧化，個別的還有煤油味，1957年天津食品出口公司處理的兔肉罐頭，也有很大的鐵銹味。大家知道，不少進口來的外國罐頭，保險期都很長，甚至六、七年不變味，這是值得學習的。在內銷罐頭的口味上，品種上不適合需要，規格包裝上也不美觀實用，而且缺乏開罐用的工具，在一定程度上也影響了銷售。因此生產部門必須根據全國南、北方不同的需要，生產不同口味，不同包裝、規格的產品，真正做到物美價廉。

在這農業和工業大躍進期中，罐頭生產和銷售，只要工業、商業雙方鼓起革命干勁，共同努力，積極採取措施辦法，罐頭成為大眾化的副食品是完全可能實現的。

丰 收 成 灾 不 复 返

孟凱
現在，你到河北興隆縣的農村里，就會聽到這樣的歌謠：

“過去桃杏爛滿山，
年年不值半文錢；
現在成了‘搖錢樹’，
‘丰收成災’不復返。”

這是興隆縣農民對當前現實生活的寫照。興隆縣是個山多、地少、人稀的深山區。全縣的總面積五百二十萬畝，耕地面積却只有二十三萬三千畝，而平地僅占耕地面積的一半。人口只有十三萬三千人。農民們根據當地地理情況，種植很多杏、桃、板子、柰子、安梨、紅梨、白梨、紅果、核桃、栗子等果樹二十多種，產量也很豐富，年產量約三千三百多萬斤。據1957年統計，果樹生產價值，占全縣農、副業總收入的30%，占農業總收入的54.4%。從這些數字里，可以看出果類收入在當地人民的生活中，佔着何等重要的地位。他們迫切需要商業部門把他們培植的果品全部收購起來，換成錢，來提高自

己的生活。

可是，前些年，興隆縣供銷合作社，對於水果經營方面，雖然也會做了不少的工作，但收購的果品，都是容易銷售和便于貯藏、遠運的上等果品；對於那些山高路險、交通不便的地區所生產的水果，由於運輸困難，而水果的特性，又是易腐易爛，供銷社就很少經營。特別是時間性很強的熱果，如杏、桃、板子等，農民把它叫“隔夜愁”，供銷社就更不想插手。因此，有許多水果都爛在山上，有的喂豬墊圈。這樣，豐收年並不增加收入，農民們感慨地說：“丰收成災”！影響了生產的發展。

近兩三年來，興隆縣種植果樹的農民，不斷向供銷社提出要求：希望供銷社收購果品時，不仅要收好貨，次貨也應收；不應光收秋果，熱果也應一齊收。這與經營部門害怕水果腐爛、賠錢、不敢大膽經營的保守思想，形成了對立的矛盾。

直到1957年，興隆縣供銷社為了解決上述矛盾，在當地黨政領導和支持下，本着“以質論價，好次齊收，粒

粒还家，全部包下来”的精神，在水果重点产区的茅山、佛爷来、兴隆等区，建立了三个水果烤干加工厂，来加工各种水果。这样，就可以把当地水果全部利用起来。这三个加工厂，从1957年7月上旬开始生产，到11月中旬止，共烤制各种果干二十三万七千斤，产值十九万四千元。其中有杏、桃、板子、柰子等果干，已全部出口，其他酸梨干、红果干等，供应了国内市场上的需要。

随着加工厂的开展，不仅把全县生产的果品能够全部包收下来，而且还能把剩下来的果心、果皮、果核和爛果等等所謂廢弃物品，也都充分利用起来。这些加工厂的职工們，为了珍惜国家財物，以創造性的精神，多次試驗，已能用这些廢弃物品制成各种成品。例如：用爛果釀酒，剩下的酒糟还可以喂猪；用挖掉、晒干的梨籽制成醬油；利用原灶火余力將煮梨水制成糖稀、糖色；用爛杏制醋。在这样综合利用下，一只梨，就可制出五种产品。在1957年，已先后制成白酒二千七百五十斤，糖稀、糖色二千六百斤，醬油和醋共三千六百余斤。

由于加工厂建立以后，果品可以综合利用，因而把过去無人問津的残、次、風落果，也都变成珍品了。过去，風落、残、次果品的数量是很大的。每届梨果將成熟或已成熟的季节里，風一吹、树一动，就将果刮掉，

这类果子就往往找不到銷路，只得糟蹋掉。因此，在果产区的农民中流傳着一句俗話：“天不怕、地不怕、就怕秋風大！”果干加工厂建立以后，就解决了这个問題，他們本着“無利和少賠”的原則，把風落殘梨及紅果，全部收購起来进行加工。在1957年内，共加工四十多萬斤，烤制成果干十一万一千多斤，給农民增加了三万元的收入。同时，烤制成的果干，易于保管，不但能調節市場上的供求，而且还能接替部分鮮果的供应。總計在1957年兴隆县綜合利用加工的果干和廢弃果核等等，共为农民增加收益十二万三千元，折合粗粮一百七十六万八千斤，相当于全县征收公粮总数的44.2%。这时，农民們不但不提“丰收成灾”这句老話，相反地对培植果树的情緒迅速高漲。果农們都積極地施肥、保持果树的水土、修剪、打药防治病虫害，并學習培植果树的先进經驗，爭取果子大丰收。茅山区远大農業社的社員們說：去年是大年，我們收了三十万斤水果，今年虽小年（按：果树生产是有間歇性的，丰收一年歇一年。大年是指丰收年，小年是指歇息年。大年与小年的产量，一般要相差50%以上），我們多施肥、勤打药、按时剪修、清园，要爭取超过大年，达到四十万斤的产量。

改进柑桔包装的新途径

湖南省供銷合作社

湖南的柑桔主要产于湘西、湘南等丘陵地带，人口分散，交通也不很方便。历年来，收購柑桔的方式，都是由經營部門在产区設点收購，然后集中县、鎮加工。自从辽宁省委托農業社代包装鮮果的先进經驗推行以后，湖南省供銷合作社會經計劃通过試点，逐步推广。但由于各地劳力、交通和技术条件的限制，沒有实行。去年，为了适应柑桔生产的大發展，在全省柑桔工作会议上，布置辰谿等四个主要产县試行。当时各地对于这个新的办法体会不深，强调技术不够，害怕農業社会把事情搞坏，因此，小手小脚，迟迟不前。这一保守思想，严重阻碍了这一經驗的推广。后来，在当地党委支持下，經過辰谿農業局与木洲農業社研究，主动提出代包装的要求，就开始試行。事实証明，代包装的办法很好，不仅农民感到滿意，党政也認為这是今后改进柑桔收購工作的一个方向。

委托農業社代包装的步驟和作法，首先是由省社辰谿包装厂提出代包装的目的、要求和作法，經過農業社党支部研究，并經社委会討論，大家的思想認識統一之后，再由農業社社長主持，召开社員大会，反复說明代包装不仅能够解决集中分級、包装等劳力的不足和排队挤售、耽誤生产的困难，而且能够增加农民收入，同时

可以提高柑桔生产的技术、增加出口貨源，支援社会主义建設。通过算賬，証明这个办法对国家、对農業社、对社員个人三者都有很大的好处。社員們一致表示欢迎這項任务。接着，辰谿包装厂就和農業社簽訂了合同，并經所在地乡人民委員会监証生效。合同的主要內容是：

- 1.代包装的品种和数量：广柑，暫定四千市担；
- 2.品質規格：按厂方上級規定标准执行；
- 3.驗收办法：按交付数量抽驗20%，發現不符規格时，退交社方反工复选，工資費用，由社自理；
- 4.代包装工資和力資：木洲船上交貨，不分內外銷一律每担三角五分；
- 5.包裝物料：厂方負責送到包裝地点，交社保管使用；
- 6.付款办法：社員自留果的价款，隨交隨付；社方价款和工資，每五日結付一次；
- 7.技术問題：厂方代社方訓練选果、分級、包果、裝箱、打捆人員各五名；
- 8.建棚問題：由厂方無息貸給社方五百元修建，在柑桔价款內分期扣回。

为了合理安排劳力，使不妨碍油糧作物的生产，也不影响柑桔包装工作的进行，包装厂派人协助農業社开了

四次社務會議，將全社的勞動力進行排队，根據各種農作物經營比重和需要情況，作了合理調配。有采收技術的社員和有嬰兒的中年婦女都負責采果（因為早晚都不采果，可以回家照顧小孩），無小孩的青年婦女（可以加晚班）和年紀大點的社員留廠選果包裝，全勞動力則負責挑運。其中采果和樹下分級共一百三十六人，由生產主任領導，每十人分為一組，六人采果，三人分級，一人挑運。包裝工場共有一百零二人，由一個主任領導，分復選、包果裝箱、釘裝打捆過磅、內銷及搬運等小組，復選二十人，分組十人，包果成箱三十人，釘、捆、磅共十二人，內銷裝簍十二人，搬運十八人。

解決加工技術人員的辦法，是在開工前，由農業社選派有文化的青年男女社員十二人，到包裝廠學習品質規格、分組、包裝、釘裝、打捆等基本知識。經過五天的學習，先由七八回社去當“小先生”，五人留廠繼續學習。另由包裝廠選派熟悉業務的工人五名，到社去協助，作為變工條件。同時，農業局也指派技術人員按照內銷和外銷的標準圖片及果樣，到工場去作實物講課，幫助社員迅速熟悉技術。

至于采果的原則，是先采出口果，後采內銷果。計分辦法：每采出口果二十五斤，計一分；內銷果三十斤計一分。為了防止搶奪工分，降低質量，同時規定了每百市斤果內，傷果額不得超過三市斤，超過三至五斤的扣一分，五至十斤的扣二分，十斤以上的不計工分，並須追查責任。其餘均用按時辦法計算工分，每人每日八小時，樹下分級五個半工分，復選、分組、包果裝箱、蓋印等，各六分，過磅記碼十分，廠內搬運九分，廠外挑運十一分，內銷組則按各自原評的分記工。

通過上述各項措施以後，即正式進行工作。計自去年11月14日開始采收，17日進行包裝，到12月31日全部調出為止，歷時四十七天，共收廣柑六十萬零四千零八十五斤，完成合同數的151%，其中出口果占41.28%，完成合同數的91.4%。包裝的質量，也基本上符合要求。

湖南省供銷合作社根據這次試點“代包裝”的情況，

總結起來有如下幾點好處。

一、促使農民重視了采摘技術的重要性，減少了傷損，增加了出口貨源和農民的收入。過去，社員們對采果與出口的關係，以及對運輸和貯藏的影響，認識不够明確，以為摘下就賣，至於怎麼采收，問題不大。這次，通過他們自己分級、包裝以後，就知道采收得好、質量就高，出口率也大，自己的收入也多。通過這次代包裝，使他們的采摘技術大有進步，出口合格率比該縣其他農業社都高。由於品質提高，該社去年即增加價款收入八千九百八十四元。

二、使農民掌握了內、外銷的品質規格，更加重視了果園的栽培管理工作。該社柑桔的烟煤病很多，枯枝及刺亦未及時剪除，遇到刮風，果子刺傷很多，因此降級損失較大。經過代包裝之後，社員們深深体会到要提高品質，多得優價收入，就必須加強園間管理。目前，該社已作出規劃，爭取在1958年內消滅刺傷，減少烟煤及其他病蟲害。

三、便於計劃送貨，降低費用，節約主要勞動力，增加社員的工資收入。以往農業社送果到廠出賣，要通過初選、過磅等項手續，有時送果的人多了，就要等待兩三天才能收貨付款，因而費時很多，使生產受到了一定的影響。同時，國家設廠過多，增大費用，干部配備也有問題。實行代包裝以後，既使國家節省了設廠、設人的龐大開支，農業社也可以充分使用半勞動力進行選果、包裝，而且按期送貨，不僅避免了排队銷售、等待收貨的現象，同時也增加了社員的收入。該社去年代包裝的工資收入就有二千一百一十四元，這是有其現實意義的。

四、減少了起卸搬運次數和轉手環節，縮短了收購加工時間，有利於保管貯藏。以前該社是將果用船運到收購點，起船初選、分級、成裝後再下船運出。現在農業社成裝後，由廠派船到社，直接裝運長沙。同時，分散包裝、成批驗收發運，加速了收購、包裝時間。由於搬運次數減少，停留時間縮短，果實未受外界影響，就有利於保管貯藏。

就地加工是避免水果腐爛的好辦法

山西省供銷合作社

山西省生產的水果品種很多，數量也大。據初步統計，年產量達四億斤左右。其中主要品種有：檳榔果、杏、桃、梨、柿子、葡萄、李子、海棠等等。

這些果樹，絕大部份生長在交通不便的山區和丘陵地帶。全省九十五個縣。除陽高等五個縣對水果運輸比較便利外，其餘各縣均有不同程度的困難。以主產水果的崞縣、汾陽、平遙等縣來說，旱路運輸為三十至一百多里。還有些產區旱路達二、三百里。使用的工具不少是依靠毛驥、駱駝或人挑。水果中裝運比較困難的杏、

桃、沙果等，生產遍及全省。從南部的永濟至北部的陽高都有栽培。

根據以上情況，由於生產品種多，分布地區廣，交通運輸不便。加上生產季節性強，成熟時間集中，容易腐爛，不宜儲存和遠運等特點。估計約有六千多萬斤水果因銷不出去被拋棄浪費或者腐爛變質。嚴重地影響果農利益，不願積極培植發展，甚至有砍伐果樹的情形。

為了解決水果腐爛問題，山西省供銷合作社在太原建立了一個果脯加工厂，着重生產果脯罐頭等產品。從

实际工作中證明，在城市集中地加工水果，不仅費用大，困难多，而且不能根本解决水果生产中存在的問題。

因此，于1957年采用了在产地分散加工的办法。在党政领导支持下。首先在5月份召集了二十三个主产县的業務負責同志，着重研究了加工果干問題。大家一致認為通过加工，可以解决水果腐爛損失，增加农民收入，支援国家出口，促进生产的發展。思想認識的一致，是这次會議很大的收获。为了順利开展工作。又規定：（一）在組織農業社加工出口規格果干中，如确实發生合理亏损，可酌予貼补；（二）供銷社本身試制加工，如發生合理亏损，准予報銷；（三）投放了三十三萬元資金作为加工設備和預付農業社的生产鋪底費用。这三条規定解决了怕賠錢思想和修建簡易烤房以及購置工具費用上發生的困难，給加工果干工作創造了良好的开端。这是开展工作的第一个措施。为了解决技术上的問題，于6月份邀請苏联專家苏丽加同志来太原进行了有关果干加工的技术指导。到7月份又在平遙召开了技术訓練和實習工作。經過傳授和實習，对于硫磺熏制和挖核等关键性操作規程有了初步的了解。这也是开展工作的重要措施。从9月份大量开始加工后，又派了四个專人，巡回協助，并通过宣傳教育及具体算賬，扭轉了某些農業社不願意試驗加工的思想。由于采取了以上几个方法，果干加工工作就逐步开展起来。

1957年原計劃生产各种果干二百万斤。杏、桃等早熟果遭冻減产后，又提出了“夏果不够，秋果补足”的口号。由于各級党政的积极支持和發动，同志們的共同努力，結果共生产各种果干二百五十一万斤；超过原計劃25%，共可处理鮮果一千五百万斤；比較显著的效果是：第一、在崞县、汾陽、平遙、太谷、清徐等主产区，基本上消灭了水果腐爛現象；第二、农民收入有了显著的增加，初步算了兩笔賬：①1956年以前，檳沙果每斤二至三分，低时一分。1957年發动加工后价格一般为五至六分，最高到八分。每斤平均提高三分，全省产五千四百万斤，以三千六百万斤商品計算，可給农民增加价格收入一百零八万元；②加工出的果干，無核烤干每斤以七角五分計算，自然晒干每斤以三角二分計算，加干比卖鮮果可增加收入四十四万元。从農業社的对比中看平遙县石城乡西坡村保衛農業社，把生产下的檳果，烤制了無核干三万三千三百一十二斤，自然晒干二万五千斤。全年每个劳动日可分一元四角。本乡石城村保固農業社，生产下十三万斤檳果，全部卖了鮮貨，每个劳动日只分到五角二分八厘。不少地区农民通过实算眼对比，深深感到对他們收益帮助很大，再也舍不得砍毀果树了；第三、加工出的果干有力地支援了国家出口。上年度交出口果干一百六十七万斤，总值一百一十八万元。从外貿的換算率上計算，可以換回肥田粉四千八百八十九吨或耕种机三千一百七十五台。总之，这一工作，对促进生产的發展和支援社会主义建設上發生了积

極的作用。

一年來，在果干加工中，有如下几点体会：

1.必須在产地建厂加工：在城市集中加工，不仅是費用大，成本高，生产数量少，解决問題不大。在加工过程中鮮果調运工作很难安排均匀，特別是桃、杏、檳沙果等，产地成熟采摘后，馬上就要起运，在工厂里却是來多了要腐爛，來少了要停工，同时在运输途中水果往往發生萎縮，路途損耗很大。總結了已往在城市設厂加工的缺点以后，上年采取了分散在产地建立小型厂加工果干的办法，一年來工作中證明，以上所說的那些矛盾，基本上可以得到解决。初步考慮在产地建厂加工比城市有六大优越性：①分散設厂处理鮮果数量大，能解决水果生产中的問題；②就地加工，原料品質新鮮，便于提高产品質量；③減少水果压爛与腐爛；④节省运费和包裝用料；⑤成本較低；⑥不發生停工待料現象。但是为了促进生产的不断發展，在建厂方面仍然應該采取中小型相結合的方針。目前准备在太原水果加工厂（中型厂）的現有基础上积极提高技术，改进工具，試制新产品，总结推广經驗，以帮助产地小型厂的發展。各地小型厂也应根据条件，制造一部份半成品，以支援中型厂的加工。今后随着生产的不断增長，在集中产区各个中小型厂都要相应的扩大与增加，以适应發展的需要。

2.必須發动群众加工：1957年全省生产的二百五十一万斤果干中，農業社和社員加工的占90%以上。在研究加工初期，有些同志提出扩大投資数量，自己設厂加工，認為这样做比較“可靠”。一年來实际工作中證明。这种想法和做法是不对的。例如上年主要發动生产的是合乎出口規格的無核檳果干。崞县在發动群众加工上做的不够，所以年产檳果一千多万斤，農業社只加工無核干一万多斤。其余晒成了自然干。平遙县發动的較好，虽然年产檳果仅三百六十万斤，農業社就加工了十四万多斤。再从投放的費用上比，崞县为十二万四千元，平遙仅二万六千元。这样对照来看，充分說明群众力量是巨大無窮的。今后大力开展水果加工業務，必須發动和依靠广大農業社和社員群众，这是工作中的路線，也是必須采取的方向。但是在集中产区，因产量过大，農業社力量确实搞不了的地区或者群众还没有經驗的时候，仍然應該由供銷社进行加工或典型試办工作。

3.必須建立綜合性的加工厂：进行水果加工，如果只有烤熏房設備、不注意对副产品的处理，就会白白浪费掉大批可能利用的东西。勢必加大正产品成本，減少加工收入。上年利用加工無核檳果干剔出的果心，試驗釀酒作醋，效果均好。按平遙石城乡的試驗，十六斤果心可釀制四十六度白酒一斤。去年全省有果心七十万斤，可釀制白酒四万五千斤，能代替粮食九万斤。副产品是一大笔很可觀的数字，今后必須繼續利用，并不断地改进。有了綜合性的加工厂，还能对落树果、虫蛀果、压爛果等不能加工的次品，适当地分別处理。

“三社合一”的做法不錯

周 崇 光

福建省南安县在蓮塘乡試驗“三社合一”成功。“三社合一”就是把农村中的供銷社和信用社合併于農業社，成为農業社的組成部分。

蓮塘乡一年來的試驗結果證明：三社合一后，过去一些無法解決的問題解決了，供銷工作和信用工作較过去有很大改进，同群众的关系也更加密切，干部和群众普遍表示滿意。因此，三社合一的形式有很大优越性。

蓮塘乡包括蓮塘、奇峰、貴峰、鎮山四个農業社，有十几个自然村。供銷社在这里原設有三个分銷處，还有九个私商經銷店，商業網够稠密的了，但群众买卖東西却不够方便，有的店卖粮不卖油鹽，有的卖鹽不卖油，群众买东西要东跑西跑。如鎮山沒有商店，只有小商販，商品既少，剋扣斤兩現象又很严重，农民只好跑到五、六里地以外的村子去买东西。合作化以后，这种不方便显得更为突出，往往买一次东西就要誤半个工。因此农民手里的小宗土特产和廢品，也不愿誤工去卖了，时间一長，他們也就不再收集这些东西。加上商店机械的規定上下班制度和營業員态度不好，群众很不滿意。三社合一后，供銷社、信用社改为農業社的兩個部，供銷部本着“扣除开支，略有盈余”的原則代購代銷。農業社的管理委員會直接領導供銷部。原來沒有商店的鎮山農業社，也設立了自己的供銷部，每个供銷部根据農業社和社員們的需要，增加了农具、杂貨、粮食、小百貨等品种，并保証社員隨到隨買，隨到隨賣(土產、廢品)，而且因为路近，不用出村，买东西的有80%以上是老人和小孩，这样，仅蓮塘、奇峰、鎮山三个村就节省了兩万多个工。群众都滿意地說：爐灶生火再去买油鹽都不迟。

供銷社以往进货时，計劃虽由分銷處提出，但最后都是上級社按照貨源主觀分配，所以有不少貨物不适銷，积压很久卖不出去，如貴峰一个分銷處分配到紗布就有九十六种，其中很多是农民不需要的高档布，經常有十多匹布原封不动的放着，貴峰沒有水井，却調来了吊桶，在門市部挂了七、八个月沒人要，群众都反映这真成了“吊桶”了。商品不对路，資金周轉也就受到很大影响。三社合一后，訂进货計劃时，農業社干部和社員群众都是积极主动的提供建議，因此他們所經營的商品大部分暢銷，积压商品大大減少。銷貨額和庫存的比例，合一前为1比1.92，合一后为1比1.24，資金由过去的五十五天周轉一次，縮短为三十七天。所經營的紗布和高貴百貨減少了九十种，农民經常需要的杂貨和副食品由三十六种增加为六十五种，蓮塘乡并增加了秧船、尿桶、鑊

刀等小农具四十多种。

由于勤进快銷，商品損耗也下降了不少，蓮塘乡由0.82%降为0.66%，貴峰乡由0.65%降为0.28%。

过去信用社是以乡建社的，而且都是半天營業。由于社区太大，群众存款取款都很不便，因此存款業務不能开展。合一后，每个社都設立了信用部，存款余额由兩、三千元到今年二月迅速上升到二万六千多元。

过去信用社的机构少，范围大，了解群众情况很困难，因此貸款不准确的情况經常發生，如貴峰農業社第三队二十三戶貸款一千一百元，其中有四戶不該貸而貸給二百一十元，五戶多貸了二百三十元，而該村王煥有病，要借兩塊錢，到業務組来回四里跑了十一趟，還沒借到。合一后農業社有信用部，生产队有業務組（兼职），社員們的收入、支出等經濟情況，干部了解的一清二楚，这样，就可避免貸款不准的情况發生。

以往農業、供銷和信用三社之間互有矛盾，經常扯皮，而且互不通气。如農業社發動投資，信用社發動存款，經常“撞車”。供銷社的營業員每月工資三十元到四十元，可是農業社一个强劳动力，包括副業一年才收入二百四十元，平均每月二十元。这些營業員不少是乡里的积极分子、干部和从学校里出来的学生，收入驟增，群众頗有意見。如鎮山党支部書記調去当临时雇員，群众說是“提拔”了，供銷社營業員的生活待遇严重的脱离了群众。合一后，農業社不再發動投資，用款通过信用部解决。如合一后四个信用部在十个月内共貸給農業社二万一千多元，大大支援了農業生产。營業員的工資也通过社員們的評議，作了調整，一般为二十二元到三十元，相当于劳动力收入水平，群众很滿意，營業員也認為合理，因此營業員与社員們的生活打成一片。

三社合一以后，当地的党组织对商業工作和信用工作的领导由于关系的改变而加强，農業社的党支部已經把做好商業工作和金融工作当成是自己的責任。干部和群众对供銷工作更加关心了，也更加爱护了。大家都認為是自己的事業。奇峰農業社把办公室讓出作營業室，鎮山社社員自动借出房子，还有的借出大秤、货架等。農業社干部和群众除参加訂进货計劃外，在業務忙的时候，大家都主动帮助營業員賣貨、抬貨和月終盤点等。營業受到党的关怀和群众們的热情帮助，都积极地工作。

三社合一后，干部还可以互相兼职（農業社會計兼供銷部、信用部的會計），节省人力。更有利于改造和安排农村小商販（当地人对当地小商販都了解）等。

摸清副業生产的底

云南路南县社为了摸清当地农村土副产品的生产情况，作好生产的组织、安排和指导工作，不久以前，曾选择圭峰、新生两个农社，进行了第一次土副产品普查试点。其具体做法，大体分为三个步骤进行。

首先，通过乡支部召开生产队长会议，说明普查的意义，交代目的要求及普查办法。会后供销社干部即分头随生产队长深入各村，结合农村中心工作，利用各种会议，进行广泛宣传，做到家喻户晓。

接着，由农社或生产队提供集体性的副业生产资料，并召开队长、队务委员、牧人、猎人和妇女等联席会议，对普查品种进行推算。对于家

庭副业生产，则通过分组集会，念品种，自报登记的办法，以便互相启发推算。

最后，根据普查材料进行汇总分析。根据普查结果，圭峰社共有土副产品二百三十七种，总值八万七千多元；新生社共有土副产品一百六十六种，总值六万四千多元。当即与农社干部共同研究，根据国家需要，结合该社具体情况，因地制宜地，将各种产品分为“大量发展、巩固现有基础、适当收缩”三类，作出全年的生产规划，并研究出实现规划的具体措施，签订采购合同或结合合同。

通过这次普查，使群众摸到了副业生产的门路，普遍反映：“这回摸清了底，才知道副业生产的门路这么多，真是遍地是黄金！”圭峰社在普查后，初步规划今年集体经营副业总产值达三万八千元，比去年增加了38.5%；新生社初步规划栽蓖麻籽五十亩、茴香籽五十公斤，并安排了十七个劳动力，组成挖药小组，积极开展副业生产。

診部，除了看病给药外，并不零售药品，农民感到很不方便。供销社增设了医药门市部后，这个问题就解决了。农民们说：供销社工作大跃进，办了不少好事情！

送下去 背上来

甘肃省社

甘肃省古浪县龙沟供销社为了节省群众劳力，特抽出四个干部，下乡送货，上门收购，在三月中旬的三天中，供应农民生产、生活资料四百四十七元，收购农民的畜产品和废品八百二十七元，其中有杂铜二百四十斤，各种皮张三百五十张。

他们在下乡工作中，发挥了“苦干实干”的革命作风，采取“送下去、背上来”的办法，每人背着八十多斤的商品到农社、生产队和农民家中进行购销业务，回来时再把收购的畜产品和废品背回来。他们这种做法，得到了群众的好评，如兴河农社社员王玉珍感动的说：“供销社干部这样辛苦的，还不都是为了我们农民！”

訓練新農具手

饒素坚

广东英德县望埠供销社最近在寺前水库工地组织了一个双铧犁技术训练班，利用挖土方的机会，边犁土方边训练双铧犁使用方法，至目前止已训练好一百多人。该社还计划在冬瓜铺、桥新二个使用双铧犁较有习惯的农社里，组织二个训练班，由农社选派几个熟练的农具手担任技术指导，计划为各农社训练四、五百个农具手。该社还在蕉园、寺前、望埠镇、枫树坪开设四个农具改革加工厂，组织木工三百五十多人专门加工51犁、牛车、手推车、秧盆等农具和运输工具，加工原材料由农社自行解决，不足部分由供销社组织供应。

牧|民|欢|迎|的|收|購|站

刘树宽

内蒙古自治区西乌珠穆沁旗供销社，为了维护广大牧民弟兄的利益，积极收購老弱牲畜。

首先，该社根据转运路线的便利，在吉日嘎郎图、阿尔山宝力格、罕乌拉、图拉嘎四个苏木，建立了老弱牲畜收購站。同时还把原规定的收購时间作了必要的延长，以便利牧民有更充裕的时间来出售。为了解决赶

运中的困难，该社还在这四处收購站的所在地，各建小型屠宰场一所，随时把不能及时运走的老弱残畜，就地屠宰加工，以减少损失。

该社采取上述措施后，在二十天中便收購到牛六十五头、羊三百二十六只、骆驼二十六头、马一匹，受到了牧民的欢迎。

小药铺

何 钧

新疆绥定县供销社最近开设了一个医药门市部，零售五百多种中西药品，其中四十多种是群众常用的药品。在陈设的一些主要药品上，都有中文说明。小药铺开业以来，来自农

村的各族老乡们出进，生意相当好。在二月份，光正痛片就卖了五千多包，平均每天营业额达二百五十多元。

绥定县卫生院和公私合营医疗门



野生植物纖維簡易脫膠法

野生植物主要是由纖維素、木質素和果膠等成分組成的；許多植物的纖維素都可以經過加工處理，直接用來代替棉花做紡織原料。加工的方法，並不需要什麼複雜的操作技術，也不需要什麼複雜的設備，只要一些簡單的工具，手工操作就行了。這種方法，在農村都可以推行。

具體加工方法，大體可分為采剥、浸水、脫膠三個階段。

采 剥

采伐：采集的植物枝干，要及時把細枝、旁條及結疤削去，按品種和老嫩分別堆放。采集時應注意：一年生的植物（即出土以後當年就枯焦死掉），可將主干砍下，留其根部用松土或泥沙把蔸蓋好，以便來年再發嫩苗；多年生植物（出土後當年不死，每年添生嫩芽嫩枝），這類植物的老干只能做造紙原料，能利用到紡織工業上的是每年剔枝時剪下的嫩枝。這樣做，既不影響造林，又可得到優良的品質。

剝皮：采集起來的植物枝干，要及時剝下來。剝皮有三種方法：①剝鮮皮：采後即剝。為便於剝皮，可先用木棰把枝干敲打松軟；②濕剝：將枝條放在水內，等水滲透膨脹後，再剝皮；③干剝：將枝干晒干以後，用石滾碾壓，莖杆破碎，韌皮就脫落下來了。這些方法，要看植物的性質和勞動時間的安排決定選用。

浸 水

浸水發酵：把剝下來的皮，捆成半斤重的小把，掛在竹竿上。將竹竿栓在預先插入水池、水田或河里的木樁上，勿使露出水面或下沉於水底。泡的時間冬季長，夏季短，大致平均約泡三星期。

生皮初期下水休輕，是上浮，漸

漸吸收水分後會下沉。隔一段時間，又漸漸上浮，這就是快成熟的時候。這時，要隨時檢查。如果能用手輕輕地撕開，看起來清清楚楚的像網一樣，就可取出搓洗。洗淨後再晒干，就可進行化學脫膠。以上工作都可在農村空閑的時候進行，在水田里泡野生植物，還可以增加田里的肥料。

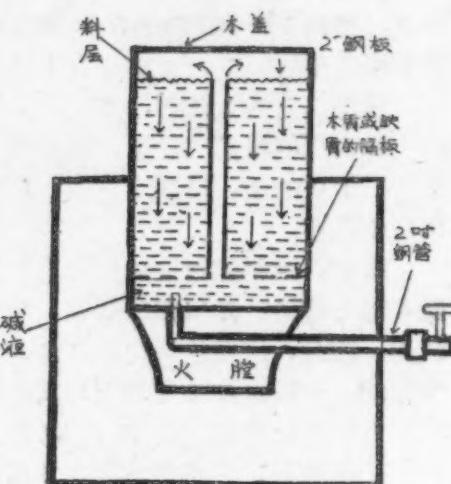
脫 膠

這一加工階段是進行化學脫膠。根據植物的種類與加工目的，可分為半脫膠（即有意識地把它脫成細微的束纖維）和全脫膠（就是把纖維分解成為單纖維）。全脫膠也並不是脫成純纖維素。在脫膠時，須讓它保持一定的殘膠含有量，其含量最低不少於千分之二。倘若將膠質全部脫盡，那將會使纖維分解成單細胞，失去纖維固有的特性，不但增加了後期加工的困難，更會降低成品的使用價值。所以，在加工時，應特別注意保持它固有的特性。

選切和泡料：把經過浸水發酵後的原料送進廠，先分出等級，除掉泥沙，再進行捶打、揉搓（農村可用樞枷捶打，有動力的地方可用打花機處理），然後切成三至六寸的短節（這樣可除去部分雜質，使纖維原料疏鬆，以便碱煮時碱液易于滲透，降低碱的耗用量），投入清水中，淹沒浸泡一、二日，再取出用清水沖洗。

碱煮：在圓桶形的悶鍋子鍋（見附圖。如果沒有這種鍋，用一般染布或煮酒的甕子鍋也可以，但須注意翻攪）內，加水和燒鹼（氫氧化鈉）攪拌均勻以後，投入原料（一般的植物韌皮，加水和燒鹼的比例大致是：一百斤原料用六至二十斤燒鹼，一千至二千斤水），煮四至六小時，再燜五、六小時，取出淘洗。在蒸煮的時候，不要讓原料露出水面與空氣接觸，否

則會損傷纖維。通常只需一次碱煮，就可漂白成潔白細柔的纖維；但有的由於含木質素較高，煮一次倘不能達到這樣的結果，可進行二次碱煮。二次碱煮，應先用濃碱液，後用稀碱液，或先用強碱，後用弱碱，兩次之間進行一次漂白。第二次碱煮時，還可加少量（2—3%）乳化劑（肥皂或松香皂），可使纖維更光潔。無燒鹼時，可用純鹼或草鹼代替，但用量需比燒鹼增加一倍以上。



蒸煮鍋的示意圖

淘洗：煮好的原料，取出來應及時洗；來不及洗的，最好留在鍋內，或取出放入清水中，否則與空氣接觸過久，會使纖維發黑發硬。淘洗時可把纖維原料用籬筐裝着放入清水中，用木杵杵洗，以便去掉碱煮時溶出的雜質，到不見污水和附着物為止。

浸酸：原料經過淘洗，尚有殘余的碱液粘着，可用稀硫酸中和除去，同時，這也可使原料纖維起到脫色、脫膠、疏鬆等作用。稀硫酸的用量是：一千斤原料放二斤，約浸十分鐘。浸的時候，應將纖維撕散擺洗，上

下翻动；取出以后要充分用水洗净。

漂白：将清水洗净的原料，浸入漂白液中。漂白液是用比原料重二十倍至三十倍的水，按每百斤原料加四至十二斤漂粉（有效氯35%）的比例混合而成。漂白时，原料应被水淹没，不得露出水面，勤翻勤搅，以免漂花。漂白时间随温度增高而缩短，温度在摄氏三十至三十五度时，漂白三十至六十分钟就可以。但温度过高时，稍不注意，就容易损坏纤维。

制备漂白液，是把一定数量的漂粉投入比它大十倍的水中，进行搅拌后，静置澄清，取出澄清液；然后，再加适量清水于残渣中，浸取残余氯。如此反复三、四次即可。总之，漂液的有效含氯量，要在每公升有一至二克之间。

脱氯：原料经漂白以后，用清水冲洗。原料上附有不溶性的钙盐及残留在纤维中的氯素，对纤维有损害作用，应用2%的大苏打，即硫代硫酸钠（每百斤原料用二斤），加相当于原料二十倍的水，浸洗十分钟，取出用清水洗净。

软化：原料经过上述处理后，还残存部分盐素，易使纤维僵硬，难于疏理。因此，应在脱氯以后，加入不干性油。一般是加2%的土耳其红油和2%的牛油肥皂（按百斤原料比例）。做法是：先将肥皂溶在八倍于原料的水中，再加入红油，搅拌均匀，将沥干了水的原料放进去，泡十二小时。

干燥、整理：将软化以后的纤维，用离心机或千斤榨脱去其多余的油乳液，然后进行干燥——晒干或烘干均可。晒干可用竹竿晾晒。晒干的常较烘干的洁白。烘干可在蒸煮锅的烟道上修建烘房。烘房温度，应保持在摄氏六十度左右。纤维在进入烘房前，应先疏松晾晒。待“收水气”以后，再进入烘房，否则会使颜色发暗。

干燥以后的纤维，即可打包，或直接用来纺织。现阶段所处理的野生植物纤维，均属韧皮纤维，与常用的麻类极相似，因此，在疏理比较高级的纤维时，最好使用疏麻机或疏毛机；

如无此设备，可将原料切断，在普通疏棉机上进行疏理。

附注：土耳其红油可以自制。用六十度Be' 硫酸二十至二十五公斤，逐渐加入一百斤蓖麻油中（花生油也可）随时用水冷却，温度不得超过摄氏四十度，加完以后静置约十二小时。取溶液一

滴滴入氨水中，如能完全溶解，即证明碳化作用已完成。然后将此液注入三百公升水中，搅拌均匀后静置一夜，使油、水两层完全分离，再将上层水引出。如此重复兩三次，将红油洗净，即制成土耳其红油。

怎样鉴别、采摘和加工野生油料

怎样鉴别种籽的油分

鉴别种籽的油分，除靠科学仪器之外，有四种简便易行的方法。

1.木本植物的种籽一般地外面都有一层浆皮，中间有核壳，里面有仁肉。种籽成熟了，油分就藏在这仁肉里。也有少数的种籽外皮也含油。鉴别时，首先将种籽的浆皮擦去。如果核壳坚硬，仁肉丰满，这就是已经成熟；未成熟的果实含油少，甚至不含油。成熟的果实可先晒至八、九成干，除去核壳，将果仁放在白纸上，用力压碎，如果果仁含有油质，油迹就会渗透纸层，碎渣润软。如果看不到油迹，碎渣成粉状的，就说明不含油。这个方法，也可用以鉴别草本植物种籽。

2.将大头针或铁锥等物刺上晒干了的籽仁，点火燃烧。如火光明亮，烧的时间长，种籽含油就多；烧的时间短，含油就少；燃不亮的就不含油。

3.把捣碎了的种籽肉仁，投入热水内（用茶杯盛水），有油就会浮出水面。

4.把籽仁用刀切开，擦上碘酒，含油的籽仁上面的碘酒颜色不变。不含油的籽仁，碘酒就变成蓝色。

怎样采摘

生长在大树上的种籽可用竹竿敲下来，然后捡起。如果地面有杂草，应先铲光草或铺上布单，以免种籽落在草里不好捡。采摘生长在陡坡险崖

等地的油籽，可用一条布袋扎在一根竹竿的尖端，袋口圈上有碗口大小的铁丝，并在袋口处，扎一弯刀，挨着籽蒂处采割，使油籽落入袋内，树身细而长的，可将它拉弯了采摘，但不要折断树枝，以免妨碍来年生长。采回的种籽，必须及时晒干，以免发酵、霉烂。品种不同的种籽要分开存放，因为品种不同，油的用途也不同。采摘带有浆皮的种籽时，如果浆皮不能利用，必须乘湿装入篾筐里，浸入水中，最好是流水中，用脚踩踏，使浆皮浮起来流走，然后晒干存放。不然，浆皮干了再除皮，非常困难。不含油的外皮，如果不除掉，压榨时，不仅吸去油分，减少出油率，而且也影响油的质量。野生草本油籽收割方法，与收割稻、麦一样。但收割时要注意就地留种子，以便来年生长。

榨油的方法

1.清选原料：先用筛、扬等方法清除粒小、质轻的各种杂质。剩下的石子、铁屑、果蒂等等，就用手拣出。一定要把全部杂质除净，以免影响出油率和油的质量。

2.炒籽：①灶内的火要烧的一致，火苗要分布均匀，使锅内温度始终保持一样，仁肉所含的蛋白质和水分受到高温凝固，油分集聚了，就便于出油。②籽粒投入锅内之后，用铁铲不断的、均匀的翻搅，先慢后快，要炒至手捏核壳有脆裂的声音，手捻仁肉发酥；这样，才便于粉碎。每锅炒的数量以锅的大小而定，一般约三、

五斤为宜。

3. 粉碎：用齿密边宽的石磨，将炒好的种籽磨碎。磨盘转动不宜太快，磨出来的粉末要细，用手捏时感觉松软，没有颗粒状。也可用石碾，将种籽铺在盘上或碾槽内，进行粉碎。碾时要勤扫勤拌，力求碾的均匀，也要碾成粉末，没有粒状。这样，蒸坯时受热就快而均匀。

4. 上水：①将碾细的粉末用手搓匀，铺在干净的地面上，一人用喷雾器，徐徐喷水，一人用铁铲搅拌均匀，铺一层粉，洒一层水。拌水之后，堆在一塊悶十余分钟，使坯末全面吸收水份。②上水量多少，是提高出油效率的关键之一。料坯潮湿、天气阴雨，上水量就要少，反之，上水量就要多。夏季气温高，应多加水；冬季气温低，应少加水。同时，原料性质不一样，上水量也有区别，如棉籽可上水12%，菜籽4%，芥籽16%，木瓜豆10%左右。上水量过多，坯将成粘性，压榨时有弹力，就不出油或者稀淡，同时，油的质量也不好。上水量过少，饼就嫌硬，蒸不透，影响出油率。

5. 蒸坯：操作方法有两种，一种是一次蒸坯，先将锅内盛入清水，水面距离蒸板七寸，用大火将水烧开，然后将料坯一层一层地撒入锅内，经蒸上气后再将锅内料坯用铁锹上下翻倒。再蒸至大汽上圆，坯内温度达到华氏一百〇二到一百〇五度，手抓料坯发松，一捻见油为止。另一种是分蒸法，以七、八斤重一块的饼为单位，装入蒸桶，放在蒸锅上，灶内火力加旺，蒸二、三分钟，坯内温度达一百〇二度。这样做，需有三个蒸桶轮换，边蒸边包。

6. 包饼：先将铁圈放在浅盘上面，再将已经加热的油包草（有的地区用麻皮包）均匀的铺在铁圈上，然后将蒸熟的坯倒入圈中，把周围的包草顺序包好，再用脚踩，先踩周围，后踩中间，使中间高于周围，好让油往外流。室内温度要保持三十六度。动作越快越好，一般1—2分钟包一块饼，以防饼温下降，胶体加浓，影响

出油率。

7. 压榨：将成形的油饼上榨后，先将各饼对齐，饼圈距离调整一致，压紧包饼的麻和草，迅速插上木楔，用力急打，打到见油时，迅速添加插木再打，直到油流较快时，则轻打勤打，保持油流不断，等到油流减少，

饼温开始下降时，就缓打重打。二小时后，空榨，进行复榨，复榨操作方法就是将蒸坯、包饼、压榨再重复一次。

8. 澄清：将油静置三天使杂质沉淀，再用罗底过滤，即可灌装。

（桂光澤）

用葛根酿酒

葛根分甜葛（粉葛）、苦葛（药葛）两类。甜葛又分罗汉葛、千担葛、阳山葛等数种。鲜的含淀粉19%到25%，蒸熟以后的粘性很大，好像糯米，适于酿酒，酒质很好。苦葛含纤维较多，只适于药用。

葛根是一种野生植物，每年农历十、冬、腊月成熟。它生长在荒山、坟坪、土壤中间，不与粮棉争地，产量又高；隔年（或三年）挖一次，每窝小的有五、六斤，大的七、八斤。葛根的枝叶繁茂，可作饲料。它是酿酒工业最有前途的代用品之一，用干葛根酿酒操作的方法如下：

一、单位用量：一百斤六十五度酒用干葛根二百六十七点零八斤。

二、操作方法：

① 碾细：将干粉葛片，切成细丝，放在晒席上曝晒半天。晒干后用碾子碾烂至粉葛皮成丝状为止，碾好后在搬运中应注意避免散失淀粉。

② 拌料：将碾好的干葛倒入木盆，每一百斤干葛加糠壳三十五斤到四十斤，渗水一百一十八斤至一百二十三斤（计占干葛、糠壳总重的88%），拌合时，边加糠壳边渗水，一次拌不完，可分次拌合，最后混合再拌，使糠壳、淀粉、水分混匀为止，以便蒸时疏松、受热一致。

③ 蒸料：蒸料前，将铁锅甑子刷干净，甑内平铺一层湿的糠壳，待甑内大穿汽后将拌好的葛粉用撮箕均匀撒入甑内，务使穿汽受汽一致，蒸熟一层再倒一层，装完盖上篾盖，加大火力。蒸半小时，揭盖翻抄一次，

抄时掀开火门，以便看锅内是否抄遍，抄遍后，加盖用大火再蒸。经二十分钟，到葛粉蒸得十分熟，葛皮中间手楞无白痕时，揭盖蒸五分钟出甑。

④ 摊凉下曲：出甑熟料匀铺摊席上。经翻两次温度降至摄氏三十三度撒曲，每一百斤干葛撒曲十五两，撒毕翻一次。温度降至摄氏三十二度时，再下曲十五两。混合均匀后，再摊开使温度降至摄氏二十九度（与室温相等），就在晒席上收堆成七分到八分厚，做箱，面上撒曲三两。盖上篾席，以保持水分。

⑤ 保温培菌：糖化时间以二十二小时至二十四小时为适宜。入箱后十小时温度不动，十小时后缓缓上升，到二十二至二十四小时温度上升至摄氏三十二到三十三度。此时箱内遍生白色菌丝，香气扑鼻并具微甜，抄箱一次，使温度降至三十一度。随即按每一百斤干葛用摄氏二十九度（与室温相等）的配糟四百斤至五百斤的比例掺混入配糟，（配糟内先下曲八两）混合温度为三十度，即行入桶。

⑥ 装桶发酵：桶内先平铺丢糟二至三寸厚，面上撒曲二两。装桶时，边装边踩，装完后，桶内温度为三十度（与室温相等亦可）面上撒曲二两，上盖丢糟三寸厚用泥密封发酵。至一吹温度上升至三十三度，二吹上升到三十五度（上升越高越好，但不能超过四十二度），三吹温度不动，或者稍微下降，至五个对时即可蒸馏出酒。

⑦ 蒸馏：与一般同。

渡海寻肥記

吳耘亞

“船老大好当，王盤洋难过。”这是流傳在浙江沿海漁民中的一句話。就在这浪高水急的王盤洋上，有五座排列成环形的小島，当地老百姓叫它是劈开山。由于山勢險惡，暗礁叢生，一向人迹罕至，成为海鳥栖息繁殖的好場所。誰能料到，这几座沒人過問的荒島，竟蘊藏着价值百万的“宝藏”。

首先發現“宝藏”的是平湖县黃山区社金家門供銷站站長陸寶發。

提起这事，說來話長。原来今年春天，全县农民为了實現今年亩产粮食八百斤的宏偉規劃，紛紛要求供銷社增加肥料供應數量。可是，商品肥料貨源有限，怎样才能滿足群众的要求呢？陸寶發一直为这件事感到苦惱。事也湊巧，就在这時，他偶然聽見人說劈开山的海鳥多得出奇，飞起来雪白一片，几乎遮住了半邊天。每年小滿前后，有些胆大的漁民到島上去拾鳥蛋，多的时候一次能拾到上千斤。他忽然想起过去曾听見人說過，“鳥糞”也是一种好肥料，既然劈开山的海鳥那么多，积的鳥糞一定也不少，如果挖掘回來，不是就能够解决肥料不足的問題了嗎？但是，究竟有多少鳥糞呢？这些鳥糞的肥效又有多少呢？最后他決定还是自己亲自到島上去勘察一番。

于是，他到处找人帶路。誰知人們一听說是到劈开山去，都搖頭拒絕，不肯冒这样大的風險。有的还反过来劝告陸寶發道：“你別胡打主意吧！誰不知道过王盤洋要四吐，先吐飯，后吐水，吐完了血还要吐糞，犯不着为了这沒把握的事情，把自己一条性命送掉了。”人們的劝告并沒有动摇他的决心。他想：既然有人去拾過鳥蛋，就說明是有办法去的。为了支援農業生产，难道还能够因为遇到困难就打退堂鼓嘛！就是这样，他丟開了一切顧慮，繼續寻找帶路的人。

一月十九日，長丰農業社社長史龍春到全家門供銷社来提取大糞，陸寶發又向他提起了自己准备勘察劈开山的計劃，要求他帮助自己找个帶路人。史龍春禁不住陸寶發再三的央求，想了一想才滿口应允道：“你为了解决我們農業社的肥料問題，都不惜冒这样大的險，我們再不帮你一点忙，也太說不过去了。你放心，我一定动员几个社員和你一道去。”果然，在史龍春的动员后，有五个社員願隨同陸寶發一道，駕船到劈开山割野菜去。

当天下午，小船就出發了，由于風勢不順，直到第

二天早上才慢慢靠近了劈开山。但是，天不作美，偏偏在距离目的地三、五里地的時候，小船桅頂上的滑車又壞了。等到修好了滑車，已是漲潮時分。霎那間，潮水像堵牆似地汹涌而來，一下子把小船舉得老高，一下子又把小船推入浪底。陸寶發只覺得天旋地轉，四肢癱軟。但是他心里明白：千万不能在这种時候使別人分心，因此拚命地克制着自己。經過一場緊張的搏斗，終於战胜了惊濤駭浪，但小船已經被海潮帶上去二、三十里，一直等到中午退潮時，才順着潮流漸漸地靠近了劈开山。小船等到停泊妥當已近傍晚。經過一天的航行，大家都已十分疲倦，决定休息一夜，第二天再上山割菜。但是陸寶發按捺不住心里的焦急，不顧別人的阻攔，一定要先上去看看。

小島像个反扣在海面上的圓罐子，四周的懸崖峭壁足有十多丈高，下面都是銳利的礁石，山頂却有个將近20亩大的平地。陸寶發一踏上岸，身子就搖搖幌幌，像喝醉了酒似的。他定了定神，迈着不稳的步子，把整个身子紧紧貼住石壁，像壁虎那样地向上爬着，等到攀上山頂，上衣的鈕扣已扯得一个不剩了。

山頂上的土質十分松軟，踩上去軟綿綿的，好像是走在柔軟的地毯上；隨手抓一把看看，像香灰一样細膩松軟，聞聞還有一股腥臭味。陸寶發憑着多年的經驗，估計這一定是一种好肥料。再留神一看，山頂上全是这种烏油油的黑土，最起碼也有好几万担。這一發現，使他忘記了一切的疲倦，只感到滿身是勁。

第二天，陸寶發同李阿五、史龍春等一起割了三千多斤野菜，砍了不少柴，又滿滿地盛了一袋黑土，打算帶回去化驗。

22日上午小船趁漲潮時向外山村進發，偏偏又遇上頂頭北風，尽管大家使勁划，小船還是順着潮水一直飄向杭州灣方面，离外山村越來越遠。船上淡水已用盡，剩下的一點點糧食也無法做飯，而淒厉的北風一陣緊似一陣，呼哨着刮過一無遮攔的海面，天气越来越冷，划槳上一串串的冰凌足有寸多長，大伙又冷又餓，臉色都陰沉沉地，掌舵的老大蹲在船梢上更是冻得直打哆嗦。陸寶發也冻得嘴唇赤紫，全身像是泡在冰窖里一样。这样，直到傍晚时才在海鹽縣長川壩附近靠岸，第二天中午才回到外山村。剛一到家，他馬上便帶了樣品趕到縣社彙報。縣社領導決定一面把樣品送省化驗，一面指定生產資料批發站經理華明先同陸寶發一起先去運一批出來。

就在陸寶發二上劈开山的時候，省里的化驗報告單來到了縣里。化驗證明這種黑土的成份是含氮3.8%，含磷1.09%，含有機質18.33%。也就是說，每百斤鳥糞相當于十八斤硫酸銨和七斤過磷酸鈣，同時還具有化學肥料所缺少的大量有機質。為了進一步探明儲藏量，不等陸寶發他們回來，縣社副主任又帶了兩個科長会同省社工作組立即出海。經過進一步的勘察和測算，總儲量約二十萬

担，相当于五万担化肥的肥效，几乎等于去年全县的化肥分配总额。按经济价值计算达七十三万元。把这些肥料施到田里，大约可以增产粮食二千万斤左右。

为了开发这笔巨大的财富，县社会同有关部门成立了开发海肥委员会，在乍浦镇上设立了指挥部，从机关、搬运工会和各农社调集了一千多人，动员了两千多条农船，投入鸟粪的挖掘和内河驳运。另外又向省里调到三百匹马力的炮艇一艘，载重六百吨的海船二十七条，担负海上运输任务。目前，岛上已经安装了电灯和发电机，一支三百多人的挖肥大军正日夜向鸟粪进攻，预计整个开发工作到四月中旬可以结束。按照初步的计算，每担鸟粪成本仅5角左右，即以购买肥料来说，就为农社节约了六十三万元。

种白朮的故事

雷知愷

清明前后，一连落了几天牛毛细雨，地里像抹着厚厚的一层油似的，潮润乌黑的泥土结成了团。曾记供销社从外地买来的十多斤白朮种子，谁料碰上这样的鬼天气，种子种不下湿土地，眼看再过些时，栽种的季节就要耽误了。采购员傅昌健心里火烧火燎的，为这件挠头的事儿非常着急。

“不能眼睁睁地看着白朮种不下地，群众受损失呀！”他想：“怎么也得想个主意出来。”于是他到处找有关这方面的参考书籍看，并且到处找人打听。

一天，他偶然听见别人说：下雨天种黄瓜，只要把湿土耙松，铺上一层地灰，埋下种子后再盖上草屑，这样瓜苗也长得很好。他想：“这个办法为什么就不能运用到种白朮上去呢？”最后，他决定不管怎样，先去找个内行人研究研究，要是行的话，就弄块地试验一下。

当天晚上他秤了一斤白朮种子，又搞了十五斤石膏粉末，第二天一大早，就带着这些种子和粉末，迎着扑面风雨，踏着泥泞山道，来到了义仓高粱农社。

义仓农社的副业股长老王，是个有经验的庄稼汉，样样农活都在行，过去傅昌健也常常请教他关于农业生产上的问题，每次都得到了满意的答复。可是这一回，当小傅向他说明来意之后，老王只是一个劲“叭嗒叭嗒”的抽着旱烟袋，低着头不声不响，老半天才回答一句：“雨天种白朮嘛！我倒不曾听说过。”小傅的心突地往下沉，瞪着一对失望的眼睛说不出话来。忽然，老王敲了敲

烟灰，抬起头来笑道：“不过，听你说的也有道理，我们不妨试一试。”小傅一见老王采纳了他的建议，几乎高兴得跳了起来。马上站起身来，扛起一把锄头就要上地里去。老王也随着站起身来，拍了一拍小傅的肩膀笑道：“你别急嘛！等我再找两个社员一道去唄！”他一边说，一边披上蓑衣，拿起锄头，和小傅一道走出了大门。

雨还在继续的下着，小傅浑身淋得透湿透湿的，但是成功的希望在鼓舞着他，干起活儿来特别有劲。和他一道劳动的三个农社员，见他为了农社的事儿这样热情卖力，也不禁打心眼儿里感到感激和钦佩。大家先把湿土费力的刨翻，犁好沟，作好畦，又挑了百多担黄泥。然后再在成畦的土里，盖一层黄泥，浇一层稀粪，埋下种子后又洒下适量的石膏粉，上边再盖上六分厚的黄泥和两分厚的草屑。就是这样，大家一直忙到断黑时候，终于把一斤白朮种子全部种下地了。

几天后，清新嫩绿的白朮苗，都从地里钻了出来，在雨水的浸润下，绿油油的显得分外好看。这一个好消息，立即传遍了附近一带的农社，来到这里参观的人们，都用赞美的口吻说：“小傅真能想点子，这回可帮助我们去了一块心病啦！”于是，供销社的白朮种子，也在几天内全部卖出去了。



深山勘探队（木刻）真言作

堅決改革不合理的規章制度

文俊

目前下面紛紛要求改革不合理的規章制度，不是沒有原因的，請看隨手拈來的幾個例子：

黑龍江省依蘭縣因為業務上要求，迫切需要蓋簡易倉棚，但是上面批不准，只好用苦布來蓋。一塊苦布花六百元，風吹日晒，不到一年就出窟窿，兩年就破碎不能再用。如果用同樣數量的錢來蓋簡易倉棚，容量可以比苦布大三倍，使用期限可長三到四倍。為什麼買苦布可以報銷，蓋簡易倉棚不能批准呢？因為制度規定了苦布可以在流通費項下出賬，簡易倉棚屬於基本建設，要動用修建基金，非經上面批准不可。又如該省巴彥縣早就要蓋一個屠宰場，1956年第三季度才批下來，並且附有條件：①必須在當年完工，②必須按照上級制發的藍圖修建。可是該縣氣候已快到凍冰時期，上面批的藍圖又不适合該縣實際情況，因而要求跨年度修建，並修改圖樣。這些請求都遭到上面拒絕，只好照上級規定，在天寒地凍中趕修，結果質量既不好，也不完全適合生產需要。

還有一件可笑的例子。內蒙古有一個采購員在城里住了七十天，回到機關只報五十天的住勤費。主任一聽

很歡喜，並且鼓勵他說：“好樣的”。但是仔細一想不对，原來开支制度規定：在县城住不超過兩個月的每天發住勤費六角，超過兩個月的只發三角。這位“好樣的”采購員按五十天計算，比七十天還多領了九元。

這樣的例子，舉不勝舉。

當然，規定一些制度和執行這些制度是有它的必要的，例如基本建設要經過批准，原來是为了防止浪費，提高修建質量；又如开支制度也是為了節約，可是在許多制度規定以前，就沒有充分了解下面情況，定了以後又沒有進行檢查，從實踐中加以檢驗；特別是客觀情況發生變化以後，舊制度還原封不動，因此就不能不產生工作上的困難和不合理的現象。

造成這種困難和不合理現象的主要原因，是由於制訂制度的時候，在思想上還沒有真正的懂得規章制度是上層建築，是為經濟基礎服務的，是為生產服務的，是便利群眾的。如果結果相反，即這些規章制度並不適應經濟基礎，並不適應生產和群眾的需要，是妨礙生產發展，是妨礙商業工作改進的，那就是錯誤的了。因此，我們應當首先在思想上檢查，拿出革命精神，大膽地把一切束縛生產力和阻碍擴大商品流轉的舊制度，加以改革，並且建立適合於新情況的新制度。只有這樣，才能適應目前全面大躍進的需要，才能有利於社會主義建設。

大·字·報·選·抄

爛了姜種 誤了生產

我縣東沖基層商店去年進了二十擔姜種，其中大部分都按合同售給農業社了。只是還有五擔姜種，因為個別農業社受了自然災害，沒有錢購買。當時下種時間迫近，縣商業局同意先給農業社種下去，以後收回貨款。但財會部門說這是違反制度，堅決不同意。結果姜種爛掉了，農業社生產也耽誤了。（廣東海豐縣袁復）

間接結算 實在麻煩

瓊山距離海口市的罐頭廠只有幾公里，收購的菠蘿一定要經過海南水果站轉賣給罐頭廠。各縣向海口購進的醬油、粉絲等多數是向工廠直接提貨，也都是由海南副食站向工廠結算後再開調撥單與各縣。我認為這些商品只要通過計劃來統一分配和安排即可，這樣就能精簡會計和調撥人員。

（廣東省海南 刘啓）

制度太機械 汽車受不了

我們淄博市食品公司有兩輛汽車，數次請求上級批准蓋所汽車庫，一直沒有同意。自己蓋一個吧，會計制度通不過。搭個草棚吧，市公安局又不同意。因此，幾年來一直受着風吹、日晒、雨淋、雪侵，可憐兩輛汽車就是這樣弄得體無完膚了。快把這種制度改一改吧！

（山東省淄博市 劉旭、張福增）

超過五元 經理無權

我公司領導上只有五塊錢批准權限。這個規章，對工作束縛性很大，特別是對生產更為不利，例如添置殺豬用的屠刀和泡桶等，每件超過五塊錢，均要報上級行政部門批准，否則就要檢討，上報後批准又不及時，從而就影響了工作。建議中央取消這樣的規章或適當放寬，以利工作。

（安徽省樅陽縣 丁文煥）

—征求第三季度雜志訂戶—

中央合作通訊

月刊

中华全国供销合作总社編

本刊的任务主要是：交流农副产品采購，生产資料供应及城市服务行業的工作經驗，闡述党对上述各項工作的方針、政策，并闢有“業務知識”“政策講話”“职工生活”等專欄，适合县级和基层單位广大职工閱讀。

每月 11 日出版

每期定价 1 角 6 分

預訂第三季 4 角 8 分

半年 9 角 6 分

新工商

半月刊

新工商半月刊社編

本刊是中國民主建国会中央委员会、中华全国工商业联合会編輯的，以全国工商业者和民建会员为对象的群众性的刊物。本刊的任务是：貫徹党和政府的政策方針，对工商业者进行社会主义思想教育，輔导工商业者的政治理論學習，以推动和帮助工商业者政治上、思想上接受社会主义改造，同时，反映工商业者在工作、學習、生活等方面动态，也是工商业者交流經驗、發表意見、展开爭鳴的园地。

每月 9、24 日出版

每期 1 角 8 分

預訂第三季 1 元零 8 分

半年 2 元 1 角 6 分

財政經濟出版社出版 北京邮局总發行

怎樣办好手工业合作社

——67个典型社的工作經驗

中华全国手工业合作总社編

本書是根据全国手工业合作社第一次社員代表大会精神，从各地的典型材料中选編的。全書共有典型材料 67 篇，約 20 余万字。內容包括：(1)手工业合作社的优越性；(2)整風、整社和社会主义教育运动；(3)为农村經濟服务；(4)民主办社和勤儉办社；(5)生产管理、生产組織形式和技术改造；(6)少数民族合作社；(7)文化、福利工作等工作經驗。通过这些材料，可使大家了解我国手工业在党和政府领导下組織起来后在各方面所取得的巨大成績和优越性；从而鼓起干勁，信心百倍地迎接当前生产大躍进的光荣而艰巨的任务。本書是各地手工业合作社(組)、各級联社的干部主要参考讀物。 (定价 0.85 元)

倉儲工作手册

商業部儲运局編著

本書共 12 章，內容包括倉儲工作的意义和任务，組織機構和職責分工，商品入庫業務，商品驗收，出庫業務，商品保管，商品养护，商品堆碼苦墊，倉庫使用定額，倉儲設備管理，包裝材料管理和倉庫安全工作。書內并附有 60 余幅插圖和兩個附录（倉庫財产管理責任制实施試行办法和消防管理責任制实施試行办法），是国营商業、供銷合作社倉儲工作人員工作學習的良好讀物。 (即出)

商品集中运输的 方法和基本經驗

商業部儲运局編

本書包括各地商業儲运部門的总结和經驗 17 篇，其中屬於建立機構方面的 3 篇，改善經營管理和業務操作方法方面的 6 篇，收費办法方面的 2 篇，密切协作关系方面的 1 篇，經營規章方面的 3 篇，業務联系合同方面的 2 篇。这些經驗和方法可供其他地区和單位加以研究，并結合具体情况适当地采用。 (即出)

財政經濟出版社出版

新华書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每冊一角六分